

Ш. Тейлор, Л. Пипло, Д. Сирс

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

10-е издание



МАСТЕРА
ПСИХОЛОГИИ

Shelley E. Taylor
Letitia Anne Peplau
David O. Sears

SOCIAL PSYCHOLOGY

Tenth Edition

PRENTICE HALL, Upper Saddle, New Jersey 07458

Ш. Тейлор
Л. Пипло
Д. Сирс

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

10-е издание

Научный редактор перевода на русский язык —
доктор психологических наук,
профессор Н. В. Гришина



Москва · Санкт-Петербург · Нижний Новгород · Воронеж
Ростов-на-Дону · Екатеринбург · Самара · Новосибирск
Киев · Харьков · Минск
2004

ББК 88.5
УДК 316.6
Т30

Т30 **Социальная психология** / Ш. Тейлор, Л. Пипло, Д. Сирс. — 10-е изд. — СПб.: Питер, 2004. — 767 с.: ил. — (Серия «Мастера психологии»).

ISBN 5-94723-312-6

Стремимся ли мы понять себя или окружающий нас мир, историю возникновения и развития актуальных проблем современности, социальная психология помогает нам проникнуть в суть вопроса. Данная книга — четкий, последовательный рассказ об основах социальной психологии: классических теориях и открытиях, составляющих общее наследие этой науки; широко освещены социокультурный и кросскультурный аспекты, особое внимание уделено процессам социального познания, познания человеком самого себя, межличностным отношениям и эволюционной психологии. Кроме того, представлены описание и результаты наиболее интересных исследований, а также современные теории социальной психологии.

Книга адресована студентам, аспирантам и преподавателям психологических факультетов и отделений вузов, а также социологам, политикам, педагогам, социальным работникам — всем тем, кто в своей повседневной профессиональной деятельности сталкивается с необходимостью разрешения проблем социальной сферы.

ББК 88.5
УДК 316.6

ISBN 0-13-021336-5 (англ.)
ISBN 5-94723-312-6

Оглавление

Предисловие научного редактора . . . 9
Предисловие . . . 12

Глава 1. Теории и методы социальной психологии . . . 14
Социально-психологический подход . . . 14
Исторические корни социальной психологии . . . 16
Теории социальной психологии . . . 18
Методы исследования в социальной психологии . . . 30
Этика исследований . . . 50
Резюме . . . 54
Вопросы для размышления . . . 56

Часть I. Восприятие людей и событий

Глава 2. Социальное познание. Понимание социального мира . . . 58
Социальное суждение . . . 58
Схемы . . . 74
Схематическая обработка информации . . . 77
Эффективные мыслительные стратегии: использование когнитивной эвристики . . . 81
Какие схемы используются? . . . 88
Когда используются схемы? . . . 92
Схемы в действии . . . 95
Резюме . . . 99
Вопросы для размышления . . . 101

Глава 3. Восприятие человека: формирование впечатлений о других людях . . . 103
Какую информацию мы используем? . . . 104
Интегрирование впечатлений . . . 113
Мотивированное восприятие человека . . . 120
Определение причин поведения . . . 123
Точность суждений . . . 135
Невербальная коммуникация . . . 141
Проблема лжи . . . 148
Резюме . . . 154
Вопросы для размышления . . . 156

Глава 4. Личность: познание собственного «Я» . . . 157
Что такое «Я»? . . . 157
Как и откуда возникает знание о самом себе? . . . 159
Аспекты знания о самом себе . . . 174
Саморегуляция . . . 177
Мотивация и собственное «Я» . . . 182

Теория социального сравнения ... 191
Самопрезентация ... 194
Культура и собственное «Я»: комментарий ... 204
Резюме ... 204
Вопросы для размышления ... 205

Часть II. Установки и влияние

Глава 5. Установки и изменение установок ... 208
Определение установок ... 208
Теории установок ... 211
Убеждение ... 230
Изменение установок с течением времени ... 248
Установки и поведение ... 250
Резюме ... 260
Вопросы для размышления ... 263

Глава 6. Предрассудки ... 264
Компоненты группового антагонизма ... 265
Приобретение предрассудков ... 274
Мотивы усвоения предрассудков ... 277
Когнитивные основы предрассудков ... 282
Меняющийся облик предрассудков ... 295
Ослабление предрассудков ... 304
Резюме ... 313
Вопросы для размышления ... 314

Глава 7. Социальное влияние ... 316
Конформность ... 317
Уступчивость ... 329
Подчинение власти ... 340
Резюме ... 347
Вопросы для размышления ... 349

Часть III. Социальное взаимодействие и взаимоотношения

Глава 8. Межличностная аттракция ... 352
Взгляд на социальное животное ... 352
Пространственная близость ... 363
Знакомство ... 366
Сходство ... 368
Личностные характеристики ... 374
Любовь ... 380
Взрослая романтическая привязанность ... 389
Резюме ... 393
Вопросы для размышления ... 395

Глава 9. Личностные взаимоотношения ... 397
Теория взаимозависимости ... 397
Самораскрытие ... 407

Близость . . . 415
Баланс власти . . . 417
Удовлетворенность и преданность . . . 421
Реакции на неудовлетворенность . . . 426
Конфликт . . . 432
Резюме . . . 435
Вопросы для размышления . . . 437

Глава 10. Поведение в группах . . . 438
Поведение в присутствии других людей . . . 438
Основные свойства групп . . . 452
Групповое исполнение . . . 457
Групповое принятие решений . . . 461
Групповое взаимодействие: соперничество и сотрудничество . . . 469
Лидерство . . . 479
Резюме . . . 486
Вопросы для размышления . . . 488

Глава 11. Гендер . . . 490
Социальные представления о гендере . . . 491
Гендер и «Я» . . . 507
Теоретические подходы к пониманию гендера . . . 513
Сравнение социального поведения женщин и мужчин . . . 520
Изменения женских и мужских ролей . . . 528
Резюме . . . 536
Вопросы для размышления . . . 538

Часть IV. Помощь и ущерб окружающим

Глава 12. Помогающее поведение . . . 540
Определение альтруизма и просоциального поведения . . . 541
Теоретические подходы к оказанию помощи . . . 543
Ситуационные факторы: когда люди оказывают помощь? . . . 559
Помогающий человек: кто чаще оказывает помощь? . . . 565
Человек, нуждающийся в помощи: у кого больше шансов ее получить? . 573
Отношение к предлагаемой помощи . . . 575
Резюме . . . 580
Вопросы для размышления . . . 581

Глава 13. Агрессия . . . 583
Источники агрессии . . . 584
Определения агрессии . . . 586
Источники гнева . . . 588
Агрессивное поведение . . . 594
Снижение агрессивного поведения . . . 604
Демонстрация насилия в средствах массовой информации . . . 614
Насилие над близкими людьми . . . 628
Резюме . . . 640
Вопросы для размышления . . . 641

Часть V. Социальная психология в действии

Глава 14. Социальная психология и здоровье 644
Здоровый образ жизни 645
Стресс и болезни 655
Преодоление стрессовых ситуаций 663
Симптомы, болезнь и лечение 675
Социально-психологический взгляд на хронические болезни 683
Резюме 688
Вопросы для размышления 690

Глава 15. Социальная психология и политика 691
Общественное мнение и голосование 692
Политическая социализация 700
Групповой конфликт 706
Средства массовой информации и политические убеждения 710
Новый взгляд на средства массовой информации 720
Международный конфликт 726
Резюме 731
Вопросы для размышления 732

Глоссарий 733

Алфавитный указатель 757

Предисловие научного редактора

Задача предисловия научного редактора книги — это представить ее читателю, привлечь его внимание, вызвать интерес и желание с ней познакомиться. Я хочу воспользоваться этой возможностью для того, чтобы сначала сказать несколько слов о социальной психологии, которой, собственно, и посвящена эта книга.

Социальная психология — это одна из наиболее уважаемых и популярных областей психологии. В любом учебнике по психологии, где перечисляются ее основные направления, вы обязательно найдете упоминание о социальной психологии; число студентов и аспирантов, желающих специализироваться в области социальной психологии, всегда неизменно велико, а книги по социальной психологии с удовольствием раскупаются и читаются не только психологами.

Причины этого довольно очевидны и связаны с непосредственной обращенностью социальной психологии к миру повседневной жизни человека, его отношениям с другими людьми, его включенности в жизнь групп и организаций, его убеждениям и предрассудкам, любви и неприязни, отношению к политике и своему здоровью — словом, всему тому, что составляет мир жизни любого из нас. Превращение психологии в практическую науку — а это, безусловно, является свершившимся фактом — неизбежно стимулирует интерес именно к этим областям знания.

В современной психологии отчетливо наметился переход к таким категориям, как жизненный мир, жизненное пространство и жизненная ситуация, стратегии и стиль жизни, которые становятся основой не просто описания человека и его опыта, но анализа его способов существования в этом мире — проблематике, традиционно относимой к области социальной психологии. В конечном счете задача психологии состоит не только и не столько в описании субъективной реальности внутреннего мира человека, но в исследовании и понимании связей между внутренним миром человека и внешним миром его существования, образующим в совокупности его целостный жизненный мир. И эта задача приобретает тем более отчетливое звучание, чем более динамичной, быстро меняющейся становится внешняя ситуация, поскольку в этом случае человек все в большей мере оказывается перед задачей самодетерминации — собственного принятия решений, собственного выбора того, чем заниматься, как проводить свое время, в конечном счете как строить свою жизнь в контексте отношений с этим миром. Именно поэтому социально-психологическое знание все более приобретает характер фундаментального психологического знания, призванного наряду с общей психологией стать базисным, ключевым для понимания основных понятий и феноменологии в области психической реальности.

За последние годы в России появилось немало отечественных и зарубежных изданий, посвященных социальной психологии, и интерес к этой области знаний

продолжает расти. Знакомство отечественных социальных психологов (которые тогда еще только-только появлялись) с зарубежной социальной психологией произошло в 1960-х годах, когда на русском языке была издана первая настоящая «буржуазная» книга «Социальная психология» Т. Шибутани. Она вызвала огромный интерес (хотя ее автора трудно отнести к числу особенно популярных в американской психологии) и произвела особенное впечатление, на мой взгляд, не столько богатством содержания, сколько занимательностью изложения. С тех пор изданы сотни произведений американских авторов, и мы уже привыкли к тому, что научные книги и — тем более! — учебники можно писать увлекательно.

Что отличает книгу, которую вы держите в руках?

Несомненно, она обладает рядом очевидных преимуществ по сравнению с теми изданиями зарубежных книг по социальной психологии, которые уже известны отечественному читателю. Прежде всего, я бы отметила хорошую систематизированность изложения. В отличие от некоторых аналогичных изданий, которые иногда ближе к жанру некоего эссе (вольного, хотя и занимательного изложения), книга Тейлор, Пипло и Сирса четко структурирована, что неизбежно вынуждает авторов к большей последовательности, логичности и строгости в изложении. Поскольку написанная ими книга — это все-таки учебник, она отчетливо направлена и на решение задач обучения. Строгое изложение научных фактов, описание явлений, механизмов, закономерностей, введение и объяснение терминов сочетается с описаниями случаев и примеров из жизни, социологической статистикой, фактическими данными, описывающими социальную реальность. Подробно описаны и эксперименты, их процедура, техника проведения, везде даются ссылки на первоисточники, что дает возможность познакомиться с ними заинтересованному читателю. Хочу обратить внимание читателей и на приводимые в конце каждой главы выводы и вопросы, которые действительно заставляют задуматься и оценить прочитанное, а также на глоссарий в конце книги.

Отдельно хочу отметить очевидный акцент на культуральном контексте, который отличает данную книгу. Американскую психологию не раз упрекали в преимущественном внимании к индивидуальности в отрыве от культурного и социального контекста существования человека (справедливость этих упреков признают и сами американские психологи), что в немалой степени обусловлено историей американской психологии, а также в какой-то мере идеологическими ценностями американской социальной системы, ориентированными на индивидуальность. Кстати, тот же упрек — доминирующий акцент на «самости», индивидуальности при игнорировании социального контекста существования — все чаще можно услышать и в адрес столь популярной у нас сейчас гуманистической психологии. В этом смысле книга Тейлор, Пипло и Сирса несомненно выигрывает в сравнении с другими аналогичными изданиями.

Теперь о содержании. Любая книга и тем более учебник по социальной психологии неизбежно отражают то, что является, так сказать, каноническим знанием в области социальной психологии, — невозможно обойтись без обсуждения вопросов межличностных отношений, социальной перцепции или членства в группах. Вместе с тем я хотела бы обратить внимание читателя — помимо всего того, что уже было сказано хорошего о работе Тейлор, Пипло и Сирса, — на проблематику социального познания, которая, на мой взгляд, недостаточно освещена в отечественной литературе, будучи в то же время чрезвычайно перспективной. Когнитив-

ное направление усиливает свое влияние в современной психологии, растет интерес к процессам и механизмам познания человеком окружающего мира, и все более становится очевидной их «социальная» составляющая. К сожалению, наши представления в этой области долгое время ограничивались областью межличностной перцепции, которая отнюдь не отражает всей широты спектра проблематики социального познания.

Мне кажется удачным выделение специальных разделов, посвященных помогающему поведению и здоровью — одним из наиболее динамично развивающихся областей психологической науки, чему в немалой степени способствует их очевидное практическое значение.

Можно было бы, впрочем, с не меньшим основанием обратить внимание читателя и на другие разделы «Социальной психологии» Тейлор, Пипло и Сирса, каждый из них по-своему интересен и отличается (по крайней мере в значительной части предлагаемого материала) новизной для отечественного читателя.

Конечно, учебники пишутся прежде всего для студентов или тех, кто лишь начинает знакомиться с новой для него областью знания. Я не новичок в социальной психологии, но прочла книгу Тейлор, Пипло и Сирса, так сказать, «на одном дыхании». По-моему, лучшие книги в науке — это даже не те, где ты получаешь ответы на свои вопросы (хотя и это необходимо!), но те, которые побуждают тебя задаваться новыми вопросами, стимулируют твою креативность и вдохновение исследователя.

Мне нравится эта книга. Думаю, что во мне говорит не пристрастность научного редактора, причастного к ее изданию, но пристрастность профессионала, в течение многих лет связанного с социальной психологией и уверенного в том, что социальная психология является той областью психологической науки, которая во многом определит ее будущее. И может быть, именно эта книга побудит сделать первые профессиональные шаги в этом направлении тех молодых ученых, от которых это будущее и зависит.

Наталия Гришина,
доктор психологических наук

Предисловие

Значение социальной психологии в наши дни значительно возросло. Хотим ли мы понять себя или окружающий нас мир, социальная психология помогает нам проникнуть в суть вопроса. Социальные психологи изучают наше восприятие собственной идентичности, других людей, убеждения, касающиеся событий, происходящих в окружающем нас мире, периодически возникающее принуждение к соответствию, исходящее от наших социальных групп, а также стремление к любви и содержательным социальным взаимоотношениям. Социальная психология также помогает понять историю возникновения и развития актуальных проблем современности, таких как СПИД, расизм, демонстрация насилия по телевидению, сексуальное домогательство, религиозные культы и экономное использование энергетических ресурсов и охрана окружающей среды. Неудивительно, что учителя, медики, юристы, политики, бизнесмены и представители многих других профессий используют в процессе своей деятельности разработки и данные социальной психологии. Создавая эту книгу, мы попытались рассказать об основных теориях и открытиях социальной психологии, а также показать, почему знание принципов социальной психологии так необходимо нам в повседневной жизни.

Люди XXI века столкнулись с проблемой сосуществования в неоднородном, многонациональном обществе. Телевидение, воздушное сообщение, Интернет сделали людей, живущих в разных частях света, ближе друг к другу, позволили им шире смотреть на общественную жизнь и общественные отношения. Социальные психологи в своих исследованиях все чаще обращаются к социокультурным и общемировым вопросам, и о лучших работах мы рассказываем в нашей книге. Чтобы придать этим вопросам должное значение, мы начнем говорить о социокультурных проблемах уже в первой главе и продолжим эту тему в последующих главах, сообщая читателям о последних межкультурных исследованиях и новых работах, касающихся вопросов культурной, расовой и этнической принадлежности.

При создании нового варианта книги «Социальная психология» мы руководствовались неизменными принципами и целями:

- Мы уверены, что социальная психология, как и любая другая наука, кумулятивна по своей природе. Расширяя границы своих знаний, исследователи пользуются достижениями предшественников. Новые данные легче интерпретировать и объяснять, присоединяя их к основному ядру знаний этой области науки. Главная цель нашей книги — рассказать об «основах» социальной психологии: классических теориях и открытиях, составляющих общее наследие этой науки.
- Мы также не оставили без внимания важные перемены, произошедшие в современной социальной психологии. Например, как уже было сказано, в этом издании широко представлены социокультурные и межкультурные

исследования. С течением времени основные акценты исследований несколько сместились. Сейчас особый интерес ученых вызывают процессы социального познания, познания человеком самого себя, личные взаимоотношения и эволюционная психология. Все эти изменения отражены в десятом издании. Мы постарались включить в нашу книгу описание наиболее интересных исследований, а также современных теорий социальной психологии.

- Перед нами также стояла задача создать общее представление о данной науке. Рассказывая о различных темах, мы сначала приводим традиционные положения социальной психологии, упоминаем об основных теориях и концепциях, для того чтобы читатель мог составить представление о последовательном развитии этих теорий. Например, сначала мы говорим о социальном познании и теориях атрибуции, а затем показываем, как эти теории были использованы для понимания таких вопросов, как собственное «Я», изменение установок, стереотипы, агрессия, предубеждение против женщин и меньшинств.
- Главной темой социальной психологии является применение теоретических положений и методов исследования к социальной тематике. В нашей книге мы постарались показать, как социальные психологи изучают и объясняют наш повседневный опыт и социальные проблемы. Мы завершаем книгу главой «Социальная психология в действии», посвященной социально-психологическим исследованиям, касающимся здоровья и политики.
- Успех любой книги полностью зависит от ее способности доносить до читателя информацию и вызывать у него интерес к вопросу. Мы стремились изложить материал доходчиво, но без излишнего упрощения. Материалы книги тщательно подобраны, она всесторонне освещает вопросы, хотя ее нельзя назвать энциклопедией. Мы создали учебник для студентов старших курсов, но не пособие для преподавателей. Особое внимание мы уделили подбору материалов, ярко иллюстрирующих основные научные положения и выводы, а также попытались передать читателям нашу увлеченность этой наукой.

Авторы

ГЛАВА 1

Теории и методы социальной психологии

Социальные психологи, используя научные методы, изучают процессы нашего восприятия людей и социальных событий, то, как мы влияем на других людей и какова природа человеческих отношений.

Читая эту книгу, вы узнаете, что предметом изучения одних социальных психологов являются различные типы восприятия и установок: то, как люди видят себя и друг друга, как они интерпретируют поведение людей и как формируются и изменяются их установки. Других социальных психологов интересует взаимоотношения людей, в том числе дружба и альтруизм, предрассудки и агрессия, а также конформность и власть. Кроме того, социальные психологи изучают действия людей в группах и воздействие групп на своих членов. Мы можем дать следующее определение **социальной психологии** — это научное изучение процессов осмысления людьми поведения других людей, оказания на них влияния и установления с ними отношений.

Принципы социальной психологии помогают нам решить множество различных вопросов, например каким образом поддерживать более здоровый образ жизни, каково влияние средств массовой информации на общественные установки и каковы стратегии разрешения международных конфликтов.

Социально-психологический подход

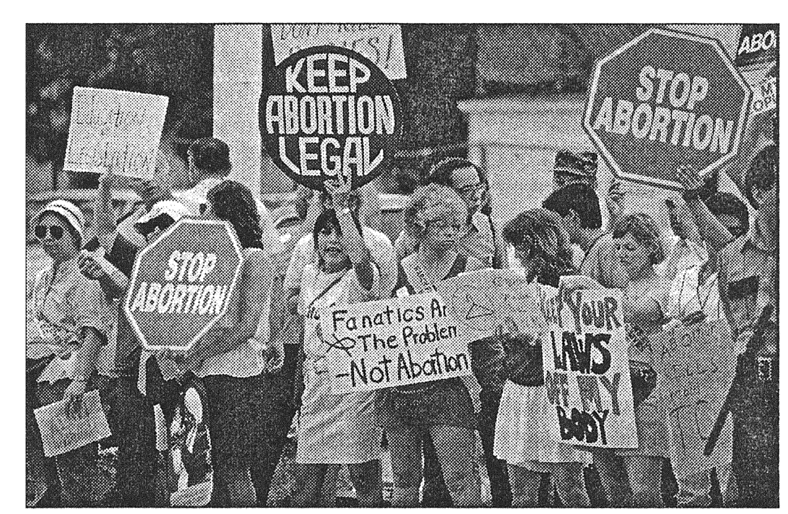
Несомненно, социальное поведение составляет предмет изучения многих научных дисциплин. Социальная психология выделяется среди них особым подходом. Подход, используемый в социальной психологии, отличается от подходов дисциплин, изучающих широкомасштабные общественные процессы, и тех, предметом исследования которых является индивид. Давайте сравним эти три подхода, или уровня, анализа на примере исследования насильственных преступлений в больших городах.

Социальный уровень анализа используется социологами, экономистами, учеными-политиками и другими социальными учеными. Эти ученые пытаются понять общие модели поведения, такие как количество совершаемых убийств, поведение участников выборов и расходование денег потребителями. В соответствии с данной точкой зрения, социальное поведение можно объяснить воздействием таких факторов, как экономический кризис, классовые конфликты, столкновения между соперничающими этническими группами, потеря урожая в регионе, поли-

тика правительства или технологические изменения. Целью социального анализа является выявление связей между широкими социальными силами и общими моделями социального поведения. Для изучения насилия в городах социальные ученые могут устанавливать связи между уровнем насильственных преступлений и такими факторами, как бедность, иммиграция или индустриализация общества.

Индивидуальный уровень анализа обычно используется клиническими психологами и психологами, изучающими личность человека, объясняющими поведение с точки зрения уникальной жизненной истории человека и его личностных характеристик. В соответствии с данной точкой зрения, именно личностные особенности и мотивы могут объяснить, почему индивид ведет себя именно так, а не иначе, и почему два человека могут реагировать на одну ситуацию совершенно по-разному. Упор делается на индивидуальные различия в опыте, полученном в детстве, в способностях и мотивации, а также в личностной и психологической приспособленности. Индивидуальный подход объясняет насильственные преступления с точки зрения уникальных историй и личностных характеристик преступника. Например, почему из всех банковских кассиров Чикаго только один сошел с ума и застрелил пять своих сослуживцев? Для того чтобы объяснить подобное поведение, психолог, использующий индивидуальный подход, будет рассматривать личность и биографические данные этого человека. Находился ли банковский кассир в состоянии депрессии или страдал от параноидных галлюцинаций или употреблял наркотики? Какой образ жизни он вел? Например, подвергался ли он физическим наказаниям, когда был ребенком?

Социальные психологи выбирают другой уровень анализа — **межличностный**. Для социальных психологов типично обращать внимание на текущую социальную ситуацию, в которой находится человек. Данная социальная ситуация включает других людей из окружения индивида, их установки и поведение, а также их взаимоотношения с индивидом. Для понимания насильственного преступления социальные психологи, скорее всего, попытаются выяснить, какие межличностные ситуации вызывают чувство гнева, способное усугубить насильственное поведение. С точки зрения социальной психологии совершение насильственных



Участники этой демонстрации придерживаются противоположных взглядов на проблему легализации абортов. Какие индивидуальные, межличностные или общественные факторы могут объяснить, кто какой точки зрения придерживается?

преступлений можно объяснить тем, что ситуации, вызывающие фрустрацию, пробуждают в людях гнев и усиливают их тенденцию к агрессивным действиям. Это объяснение называется **гипотезой фрустрационной детерминации агрессии**. В соответствии с этой гипотезой, люди, сталкиваясь с препятствием в достижении желаемой цели, испытывают фрустрацию и чувство гнева, что повышает вероятность возникновения внезапных агрессивных действий. Данный эффект фрустрации служит одним из объяснений причин совершения насильственных преступлений.

Гипотеза фрустрационной детерминации агрессии может также объяснить, как широкомасштабные экономические и общественные факторы создают ситуации, приводящие к насилию и совершению преступлений. Например, люди, живущие в бедности и тесноте городских трущоб, испытывают фрустрацию: они не могут получить хорошую работу, найти жилье, соответствующее их доходам, обеспечить безопасное окружение для своих детей и т. д. Испытываемая ими фрустрация может вызвать гнев, который может стать прямой причиной насильственного преступления. Гипотеза фрустрационной детерминации агрессии сфокусирована на непосредственной социальной ситуации, тех чувствах и мыслях, которые она вызывает в людях с самыми различными жизненными историями, и влияниях, которые эти субъективные реакции оказывают на поведение.

Каждый из трех подходов (социальный, индивидуальный и межличностный) интересен и, без сомнения, весьма важен, если мы хотим понять социальное поведение в целом. Несомненно, предметы интереса и исследования различных дисциплин во многом совпадают. На один и тот же вопрос: «В чем причина насильственных преступлений?» — можно ответить по-разному. Эта книга дает возможность рассмотреть человеческое поведение с точки зрения социальной психологии.

Исторические корни социальной психологии

В начале XX века первые психологи разрабатывали три основных теоретических направления, каждое из которых оставило свой след в современной социальной психологии.

Зигмунд Фрейд, основатель **психоаналитической теории**, был потрясен богатой психической жизнью человека. Он высказал предположение, что поведение мотивируется изнутри сильными внутренними побуждениями и импульсами, такими как сексуальность и агрессия. Фрейд также верил, что поведение взрослого человека формируется под влиянием неразрешенных психологических конфликтов, происхождение которых прослеживается в опыте ребенка, полученном в семье. Сторонники психоаналитической теории стремятся понять внутренние силы, как осознанные, так и неосознанные, которые определяют и направляют поведение человека.

Вторая важная теория, **бихевиоризм**, предлагала совершенно иной взгляд на человеческий опыт. Развивавшийся Иваном Павловым, Джоном Б. Уотсоном, Б. Ф. Скиннером, бихевиоризм обращал основное внимание на наблюдаемое поведение людей и других живых существ. Бихевиористов не интересовали субъективные мысли и чувства, они предпочитали изучать то, что могли непосредственно наблюдать и оценивать, т. е. внешнее поведение. Бихевиористы исследовали, как

окружающая среда формирует поведение животных, и высказали предположение, что актуальное поведение является результатом прошлого научения. Они сформулировали ряд принципов для объяснения специфических процессов, посредством которых происходит всеобщее научение. Несмотря на то что большая часть этих исследований проводилась с крысами и морскими свинками, бихевиористы верили, что эти принципы применимы и к людям.

Положения **гештальтпсихологии** разрабатывались Вольфгангом Кёлером, Куртом Коффкой, Куртом Левином и другими европейскими учеными, иммигрировавшими в Соединенные Штаты в 30-е годы XX века. В центре их внимания был процесс восприятия и понимания отдельными личностями предметов, событий и людей. С их точки зрения, люди воспринимают ситуации и события не как составленные из многочисленных отдельных частей, а как «динамическое целое». Подумайте о своем лучшем друге. Когда вы видели его в последний раз, вы воспринимали его как набор рук, ног, пальцев и других частей тела? Скорее всего, нет. Более вероятно, что вы воспринимали его как целостную единицу, совокупное единство, объединяющее взаимосвязи между различными частями тела в знакомое «целое» или человека, которого вы знаете и любите. Такой упор на восприятие окружающего как целого, представляющего собой нечто большее, чем простую сумму его частей, известен как гештальтпсихология (гештальт — от немецкого слова со значением «образ» или «форма»).

Каждая из этих важных для нас теорий стала результатом работы, проводимой несколькими харизматическими личностями, которые воодушевляли сторонников своим идеями, но при этом нередко побуждали к не менее сильному отрицанию других точек зрения. Эти первопроходцы моделировали свои теории по примеру физических теорий. Их целью было объяснить и предсказать поведение человека в целом, они также хотели, чтобы их теории были такими же детальными, универсальными и полными, как, например, теория атома в физике. Многие из этих теорий использовались для анализа социального поведения. Идея разработки единых теорий имеет большое значение, но время показало, что проблемы, изучаемые социальной психологией, слишком сложны, чтобы их можно было объяснить при помощи какой-либо одной общей теории.

И все же социально-психологические подходы к различным проблемам нередко основываются на некоторых базовых идеях, восходящих к общим теориям прошлого. В современной социальной психологии наследие психоаналитической теории наиболее ярко проявляется в анализе мотивации и эмоций в социальной жизни. Социальные психологи признают, что поведение подвергается влиянию личностных мотивов и эмоциональных реакций людей на ситуации и на других людей. Наследие бихевиоризма сохраняет связь с изучением процесса влияния научения на социальное поведение. Социальных психологов интересует, к примеру, то, как мы учимся быть полезными другим или подчиняться власти или поддерживать консервативные политические взгляды. Наконец, наследие гештальтпсихологии проявляется в особом внимании, которое современная наука уделяет проблеме социального познания, исследованию того, как мы воспринимаем и понимаем наш социальный мир. В последние годы основные принципы гештальтпсихологии получили очень широкое распространение, о чем будет рассказано во 2-й главе.

Теории социальной психологии

В последующих разделах мы расскажем о наиболее значимых современных теориях социальной психологии. Наш рассказ не предполагает всестороннего и подробного описания этих теорий. Скорее, мы хотим передать их суть и, в особенности, обратить ваше внимание на существующие между ними различия, с тем чтобы поговорить об этом в последующих главах. Для того чтобы провести четкое сравнение этих теорий, мы применим каждый подход к конкретной проблеме — пониманию насильственных преступлений.

Рассмотрим ситуацию. Однажды в 3 часа ночи полицейский видит исключенного из школы подростка Ларри, выходящего из задней двери винного магазина с сумкой, наполненной деньгами. Магазин, как и все остальное в округе, давно закрыт на ночь. Полицейский приказывает Ларри остановиться и поднять руки вверх. Ларри оборачивается, достает из кармана пистолет и стреляет в полицейского, ранив его в ногу. Позже Ларри задерживают и в конце концов отправляют в тюрьму. Статистика показывает, что пребывание Ларри в тюрьме не будет плодотворным или удачным, оно обойдется обществу в крупную сумму, а вероятность того, что в дальнейшем юноша продолжит совершать преступления, очень высока. Мы будем обращаться к этому примеру при описании основных современных теорий социальной психологии.

Мотивационные теории

Общий подход, характерный для этих теорий, основан на потребностях или мотивах человека. Как повседневный опыт, так и социально-психологические исследования предоставляют нам множество примеров того, как наши потребности влияют на наши восприятие, установки и поведение. Например, для повышения чувства собственного достоинства и удовлетворения потребности хорошо относиться к самому себе мы можем обвинять в собственных неудачах других людей, а на свой личный счет относить только успехи.

Фрейдистский, или психоаналитический, взгляд на человеческую мотивацию подчеркивает значение нескольких сильных врожденных импульсов или побуждений, в особенности тех, которые ассоциируются с сексуальностью и агрессией. По сравнению с этим подходом, социальные психологи рассматривают гораздо более многочисленный и разнообразный ряд человеческих потребностей и желаний. Кроме того, социальные психологи придают особое значение путям и способам, посредством которых определенные ситуации и социальные взаимоотношения могут порождать различные потребности и побуждения. Например, опыт отъезда из дома для учебы в колледже часто создает у молодых людей чувство одиночества. Перемена места жительства разрушает установившиеся социальные связи и источники общения и приводит к неудовлетворенности потребности в близости и чувстве «принадлежности». Желание завести новых друзей в колледже подталкивает студентов-новичков к вступлению в клубы, посещению общественных мероприятий и завязыванию знакомств с незнакомыми людьми в кафетериях. Неудовлетворенность потребности в общении может также привести к тому, что некоторые студенты начинают искать возможность отвлечься от этого чувства дискомфорта при помощи полного погружения в занятия или злоупотребления алкоголем или наркотиками. Основная идея заключается в том, что

ситуации могут создавать или вызывать потребности, которые в свою очередь приводят к тому, что люди вовлекаются в какие-либо формы поведения для того, чтобы уменьшить эти потребности.

Для того чтобы понять поведение Ларри при ограблении винного магазина, социальный психолог, использующий мотивационный подход, попробовал бы раскрыть его психологические потребности. Было ли поведение Ларри мотивировано потребностью в деньгах, возможно для того чтобы купить еду или наркотики, которые он употреблял? Или кража была способом достижения определенного статуса в группе его ровесников? Может, Ларри выстрелил в полицейского из страха или гнева? Исследователь, применяющий социально-психологический анализ, может продвинуться и дальше, сделав попытку детально изучить пути и способы, посредством которых социальное окружение Ларри пробудило определенные потребности и мотивы, приведшие юношу к краже и использованию оружия. Социальные психологи также захотели бы изучить других молодых людей, совершивших вооруженные ограбления, чтобы попытаться обобщить информацию о связях между мотивацией и преступным поведением.

Теории научения

Центральная идея теории научения состоит в том, что поведение человека в настоящем определяется его предшествующим опытом. В любой заданной ситуации человек учится определенному поведению, которое по прошествии времени может стать привычкой. Попадая в похожую ситуацию, человек склонен вести себя привычным способом. Например, когда на светофоре загорается красный свет, мы обычно останавливаемся, потому что именно так мы научились реагировать в прошлом. Примененный к социальной психологии Альбертом Бандурой (Bandura, 1977) и другими исследователями, этот подход получил название **теории социального научения.**

Существуют три главных механизма, при помощи которых происходит научение. Один из них — **ассоциация**, или классическое формирование условных рефлексов. Собаки Павлова научились выделять слюну при звуке звонка, потому что каждый раз, когда раздавался этот звук, им давали пищу. Через некоторое время они начинали выделять слюну при звуке звонка даже в отсутствие мяса, потому что ассоциировали с ним этот звук. Люди иногда учатся эмоциям посредством ассоциации. После особенно болезненного посещения зубного врача простое упоминание слов «зубной врач» или любой звук, напоминающий работу сверла, может вызвать раздражение.

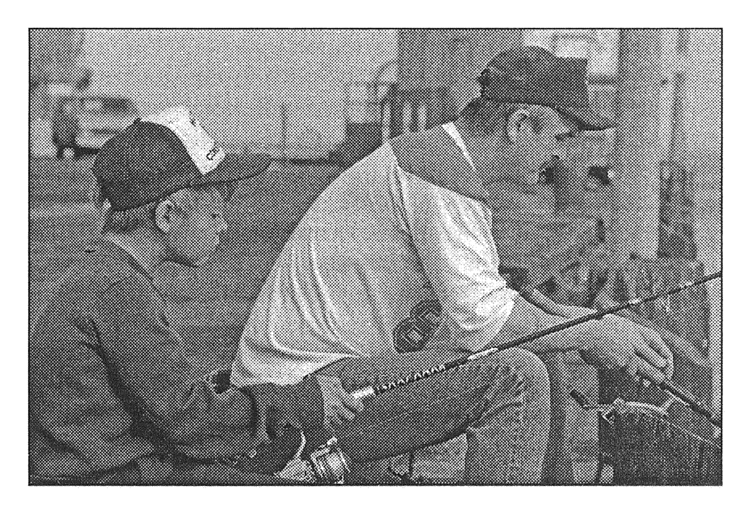
Вторым механизмом научения является **подкрепление**, принцип, изучением которого занимался, в частности, Б. Ф. Скиннер. Люди учатся вести себя определенным образом, потому что за этим последует некое приятное или способное удовлетворить их потребность действие (или они учатся избегать какого-либо поведения, которое сопровождается неприятными последствиями). Ребенок может научиться помогать другим людям, потому что родители хвалят его за то, что он делится с другими детьми своими игрушками, или одобрительно улыбаются, когда он предлагает помощь в работе по дому. Или ученик старших классов может научиться не возражать на занятиях своему преподавателю математики, потому что каждый раз, когда он это делает, преподаватель хмурится, выглядит раздраженным и резко высказывается в ответ.

Третьим механизмом научения является **научение через наблюдение**. Люди часто учатся социальным установкам и поведению, просто наблюдая за другими людьми, определяемыми термином «модели». Дети учатся региональным и этническим особенностям речи, слушая разговоры окружающих. Подростки могут приобрести свои политические установки, слушая разговоры родителей во время избирательных кампаний. При научении через наблюдение важным источником информации служат другие люди. Научение через наблюдение может происходить без какого-либо внешнего подкрепления. Однако на решение, демонстрировать ли поведение, усвоенное в процессе наблюдения, или нет, влияют последствия этих действий. Например, маленький мальчик может много узнать о куклах, наблюдая за своими сестрами, но не проявлять желания играть с ними сам, потому что его родители, придерживающиеся традиционных взглядов, говорят: «Мальчики не играют с куклами». Имитация, или моделирование, происходит, когда человек не только наблюдает, но и фактически копирует поведение модели.

Подход, присущий данной теории, подразумевает поиск причин поведения в прошлой истории научения индивида. Обращаясь к примеру Ларри, стреляющего в полицейского, мы могли бы узнать, что в его предыдущих столкновениях с полицией ее сотрудники были невежливы, грубы, враждебны, проявляли подозрительность и черствость. Вероятно, в прошлом с Ларри произошло нечто, что подкрепляет его связанные с насилием реакции на ситуации, в которых присутствует конфликт с властями. Или, возможно, его отец в своих действиях часто использовал насилие, что научило Ларри имитировать насильственную модель поведения. Ученые, занимающиеся теорией научения, особенное внимание уделяют прошлому опыту и меньшее — деталям текущей ситуации.

Когнитивные теории

Для когнитивного подхода особенно важно, что поведение человека зависит от того, как он воспринимает социальную ситуацию. Курт Левин применил идеи гештальтпсихологии к социальной психологии, подчеркнув значение социального окружения в восприятии индивида, — то, что Левин назвал «психологическим полем» человека. По мнению Левина, на поведение оказывают влияние как инди-



Один из наиболее сильных механизмов научения — подражание. Как и этот мальчик, дети часто подражают своим родителям или другим взрослым, по отношению к которым они испытывают чувство восхищения и уважения

видуальные личностные качества (такие как способности, характер, склонности, формирующиеся на генетическом уровне), так и социальное окружение в том виде, в каком его воспринимает сам человек.

Согласно основной идее когнитивного направления, люди имеют тенденцию самопроизвольно или произвольно **группировать** предметы или **распределять** их **по категориям**. В библиотеке вы видите ряд книг, стоящих на полке, как единое целое, а не как множество отдельных книг. Вы можете воспринимать других людей, находящихся в библиотеке, по группам: как студентов и сотрудников библиотеки, или как очередь, стоящую к столу регистрации, или как влюбленные пары. Дома вы воспринимаете гору грязных тарелок, лежащих в кухонной раковине, как удручающую целостную картину, а не как отдельные тарелки. Нам свойственно группировать предметы в соответствии с простыми принципами, такими как сходство (тарелки гораздо больше похожи друг на друга, чем на плиту и холодильник, поэтому мы группируем их вместе), близость (книги, составленные в ряд, сочетаются, а книги, разбросанные по всему библиотечному столу, нет) или прошлый опыт (Санта Клаус и рождественские елки сочетаются, так же как и доктора со стетоскопами, но Санта Клаус и стетоскопы сочетаться не могут).

Во-вторых, люди с готовностью воспринимают одни вещи как выделяющиеся (**фигура**), а другие просто как часть окружающего фона (**фон**). Обычно цветные, движущиеся, шумные, необычные и близкие стимулы выделяются в качестве фигур, в то время как слабые, бесцветные, неподвижные, тихие, привычные и удаленные стимулы составляют фон. Например, во время футбольного матча мы обращаем внимание на лидеров болельщиков не потому, что они многочисленны, — их может быть всего лишь дюжина в толпе численностью около 100 000 человек, — но потому, что они много двигаются, кричат, размахивают руками и одеты в яркую форму.

Эти два принципа — наша склонность спонтанно группировать и распределять по категориям воспринимаемые нами предметы и фокусировка внимания на наиболее заметных (фигуративных) стимулах — являются основными в нашем восприятии материальных предметов и социального мира. Как социально мыслящие существа, мы стараемся найти осмысленные интерпретации того, что люди чувствуют, чего они хотят, что они собой представляют как личности и т. д. В последние годы когнитивное направление в социальной психологии получило свое дальнейшее развитие за счет новых разработок в области когнитивной психологии — науки, изучающей процесс обработки человеком информации. Изучение социального познания с точки зрения социальной психологии сосредоточено на том, как мы собираем воедино информацию о людях, социальных ситуациях и группах для формирования выводов о них (Fiske, Taylor, 1991). Исследователи социального познания изучают поток информации, поступающей к человеку из окружающей среды.

Когнитивные подходы имеют два главных отличия от подходов теории научения. Прежде всего когнитивные подходы уделяют основное внимание текущему восприятию, а не прошлому научению. Во-вторых, они подчеркивают значение индивидуального восприятия и интерпретации конкретной ситуации, а не ее объективной «реальности», которая может видеться беспристрастному наблюдателю. Возвращаясь к столкновению Ларри с законом, мы можем заметить, что при когнитивном подходе особое внимание было бы уделено тому, каким образом Ларри

интерпретировал свою ситуацию. Как он воспринимал свои действия, когда забирал деньги? Как расценил приказ полицейского остановиться? Возможно, он воспринял полицейского как некое лицо, в обязанности которого входит арестовывать людей. Скорее всего, Ларри считал, что представитель закона имеет предубеждение против таких людей, как он. Он мог рассматривать полицейского как человека, представляющего угрозу, пристрастного и даже жестокого. В конечном счете именно интерпретация ситуации самим Ларри привела к тому, что он выстрелил в полицейского.

Теории принятия решений

Теории принятия решений предполагают, что индивиды оценивают затраты и выгоды, сопутствующие различным действиям, и отбирают лучшие варианты простым логическим, основанным на рассуждении способом. Они выбирают вариант, обеспечивающий наибольшие выгоды при минимальных затратах. Принятие решений включает в себя оценку аргументов «за» (выгод) и «против» (затрат) возможных действий и последующий выбор предпочтительной альтернативы. На принятие окончательного решения влияет относительная сила аргументов «за» и «против». Возвращаясь к ситуации с Ларри, предположим, что у него есть возможность выбирать между следующими вариантами: сбежать, сдаться или стрелять. Он думает, что если попытается сбежать, его могут застрелить, что значительно повышает «стоимость затрат» на данное действие. Если он сдастся, то отправится в тюрьму, что тоже можно расценивать как немалую «цену». Однако он может подумать, что, выстрелив в полицейского, он сможет убежать, притом вместе с деньгами.

Теория ожидаемых выгод расширяет понятие затрат и выгод, добавляя к ним оценку вероятности того, что каждая альтернатива действительно будет реализована (Edwards, 1954). Данная теория утверждает, что решения основываются на комбинации двух факторов: 1) цене каждого возможного результата или альтернативы и 2) возможности или «ожидания» того, что при принятии решения каждый результат будет действительно достигнут. Ларри может попытаться сбежать, несмотря на то что его могут застрелить, что, несомненно, значительно повышает цену предпринятого действия. Но он может предположить, что вряд ли полицейский попадет в него из пистолета ночью на заднем дворе, где есть множество препятствий, мешающих точному выстрелу. Поэтому возможность быть застреленным мала. Пребывание в тюрьме представляется лучшим вариантом, чем смерть от пули, но попытка сдаться означает, что тюрьмы ему не избежать. Вероятность того, что, сдавшись полицейскому, он туда попадет, очень высока.

Иногда принимаемые нами решения появляются в результате строгого следования рациональным процедурам, являющимся составляющими теории принятия решений. Например, выбирая, в какой из двух колледжей поступать, студент может записать все аргументы «за» и «против», связанные с каждым из этих учебных заведений, оценить значение каждого из перечисленных факторов и создать систему оценки в баллах, которая покажет, какой из колледжей лучше. Однако социальные психологи также признают, что в реальной жизни суждения и решения не всегда строго определяются рациональностью. Как рассказывается в главе 2, люди часто используют кратчайшие пути, позволяющие им принимать решения, формировать суждения или решать проблемы быстро и эффективно, но не всегда

обоснованно и в соответствии со строгими рациональными стандартами. Кроме этого, на многие суждения и решения оказывают влияние мотивационные факторы, такие как эмоциональные реакции или личные цели. Выпускник старших классов, пытающийся выбрать между двумя колледжами, может прийти к формальному «решению», основанному на оценке аргументов «за» и «против» в отношении каждого колледжа, но если ответ не будет «казаться правильным», т. е. не будет соответствовать его эмоциональным склонностям, старшеклассник может проигнорировать систему оценки в баллах, склонившись в сторону эмоциональных предпочтений. Вкратце можно сказать, что рациональные модели принятия решений не всегда используются в повседневном опыте решения вопросов и проблем. Существуют границы, определяющие предел, до которого люди реально используют рациональные принципы в своей повседневной жизни.

Теории взаимозависимости

Теории взаимозависимости переносят основной аспект анализа с поведения отдельного индивида на поведение двух или более индивидов, взаимодействующих друг с другом. В процессе общения люди влияют друг на друга. Например, когда отец помогает своему маленькому сыну одеться, он может показать ему, как застегивать пуговицы на рубашке, и будет вознагражден за свои усилия благодарностью ребенка, выраженной в крепком объятии. Когда два человека оказывают взаимное влияние на мысли, чувства или поведение друг друга, они взаимозависимы. В качестве термина **взаимозависимость** означает, что результаты, которые получает один человек, зависят хотя бы частично от поведения другого и наоборот. Любому родителю известно, что дети не всегда должным образом ценят попытки помочь им одеться. Поэтому, вместо того чтобы крепко обнять отца, маленький мальчик из нашего примера может гневно запротестовать, заявив, что он может сделать это сам, и выбежать из комнаты! Результат данного взаимодействия родителя и ребенка — хорошее или плохое настроение будет у отца и сына, и быстро ли оденется малыш — зависит от действий обоих партнеров.

Ярким примером взаимозависимого подхода служит **теория социального обмена**. Принципы социального обмена сформулированы на основе работ исследователей, изучающих процесс научения, а также тех, кто занимается теорией принятия решений. Теория социального обмена анализирует взаимодействие между людьми с точки зрения выгод и затрат, которыми индивиды обмениваются друг с другом. Иногда люди совершают эксплицитные обмены. Например, вы можете согласиться помогать своему соседу по комнате в изучении испанского языка в обмен на помощь в ваших занятиях по высшей математике. Или в пылу спора вы и ваш друг можете обменяться взаимными оскорблениями. Но даже тогда, когда вы не осознаете этого, процесс взаимодействия создает выгоды (информация, одобрительная улыбка, чувство, что вы любимы, и т. д.) и затраты (скука, неодобрение, чувство, что вас не понимают, и т. д.) для участвующих в нем людей.

Теория социального обмена анализирует межличностное взаимодействие на основе затрат и выгод каждого человека, определяемых теми возможными способами, при помощи которых человек вступает во взаимодействие. Например, взаимодействие между Ларри и полицейским может стать враждебным из-за конфликта их интересов. Ларри получит выгоду, если сбежит, в то время как выгода полицейского заключается в аресте преступника. И наоборот, проводимый на ос-

нове теории обмена анализ взаимодействия между медицинской сестрой и пациентом выявляет выгоды, получаемые пациентом от сотрудничества с сестрой (пациенту предоставляется хороший уход, ему помогают выздороветь в более короткий срок), и выгоды, получаемые медсестрой в результате проявления дружелюбия (пациент сотрудничает с ней, и сестра зарабатывает репутацию хорошего работника). В данном случае интересы обеих сторон сходятся на осуществлении согласованного и дружеского взаимодействия. Теория социального обмена особенно полезна при анализе ситуаций, связанных с заключением сделок, когда две стороны должны прийти к соглашению, несмотря на наличие у них собственных интересов. В разработку данной теории внесли свой вклад Гарольд Келли и другие ученые, пытавшиеся применить ее положения к личностным отношениям между друзьями и членами семьи. Теория социального обмена подробно описывается в главе 9.

Социокультурные теории

В последние годы социальные психологи уделяют все большее внимание тому, как различное социальное происхождение людей влияет на их мысли, чувства и поведение (Fiske, Kitayama, Markus & Nisbett, 1997; Smith, Bond, 1994). Рассмотрим в качестве примера темп жизни людей. В некоторых культурах пунктуальность имеет большое значение, и общий темп жизни относительно высок. В других культурах людям свойственно менее серьезное отношение ко времени и более медленный темп повседневной жизни. Исследования этих культурных различий, проявляющихся в отношении к темпу жизни, проводились Робертом Левайном. При проведении одного из исследований Левайн (Levine, 1998) спрашивал студентов колледжей в Соединенных Штатах и Бразилии о том, сколько времени они готовы ждать прихода своего друга на заранее назначенный обед, прежде чем посчитают его опоздавшим. Американцы сказали, что будут считать, что друг опоздал, после 19 минут ожидания, но бразильцы дали своим друзьям времени почти в два раза больше, рассматривая приход друга как опоздание только спустя 34 минуты сверх заранее назначенного времени.

Эдуард Холл (Hall, 1959) описывал негласные культурные правила использования времени как «безмолвный язык», которому мы учимся через опыт пребывания в данной культуре. Отсутствие знаний о культурных различиях, связанных со временем, может вызвать проблемы у людей, путешествующих по другим странам. Например, добровольцы Американского корпуса мира говорили о том, что в других странах для них более проблематичным было привыкание к относительно медленному темпу жизни и отсутствию пунктуальности, чем к незнакомой пище или отличным стандартам образа жизни (Spradley, Phillips, 1972).

Пытаясь понять подобные различия, психологи пришли к признанию значения **культуры** — убеждений, ценностей, традиций и особенностей поведения, являющихся общими для определенных групп. Этими группами могут быть нации, этнические группы, религиозные общины и даже подростковые банды и братства в колледжах. Культура передается одним поколением следующему в процессе **социализации.** Дети, например, могут усвоить свою культуру не только благодаря примеру родителей и друзей, а также из книг и телевизионных программ. Новые члены университетского братства и женского клуба должны научиться традициям, песням и секретам своей группы у ее старших членов.

Важным аспектом культуры являются **социальные нормы** — правила и ожидания, касающиеся того, как должны вести себя члены группы. Социальные правила управляют чрезвычайно широким спектром аспектов поведения — начиная с того, насколько близко мы должны стоять при разговоре с другом, и заканчивая тем, что из одежды мы надеваем (или не надеваем) на пляже. Некоторые нормы применяются ко всем членам социальной группы, независимо от их положения или статуса. На территории студенческого городка все обязаны соблюдать правила дорожного движения и выбрасывать мусор в урны. Но часто нормы определяются положением индивида, например тем, является ли данное лицо преподавателем или студентом. В обязанности профессора входит приходить на занятия вовремя, готовить материалы для лекции, проводить обсуждения со студентами, составлять и оценивать контрольные работы, принимать участие в работе комитетов колледжа и т. д. Иные нормы применяются к студентам, которые обязаны делать записи во время занятий, готовиться к контрольным работам, писать работы в конце семестра, вносить плату за обучение и т. д.

Понятие **социальной роли** относится к набору норм, применимых к людям, занимающим определенное положение, таким как учителя или студенты. Один из взглядов на социальные роли использует систему образов, заимствованных из театральной жизни. Индивид, действующий в обществе, напоминает актера, играющего в пьесе. В театре сценарий определяет сцену, роль, которую будет играть каждый актер, и диктует, что актеры должны говорить и делать. Подобным образом культуры предоставляют нам множество заранее определенных социальных правил поведения. Например, когда дети поступают в школу, они усваивают многочисленные правила поведения в классе, к которым относятся обязательное требование тихо сидеть на своих местах и поднимать руку, если хочешь что-то сказать. В браке традиционные роли предписывают мужу быть добытчиком, а жене — отвечать за воспитание детей и содержание дома.

Социокультурный подход полезен при понимании поведения *внутри* определенного социального или культурного контекста. Возвращаясь к примеру, в котором Ларри совершает ограбление винного магазина и стреляет в полицейского,



Культура оказывает влияние на все аспекты жизни, начиная с кулинарных предпочтений и заканчивая убеждениями о мужественности и женственности. Эти женщины, коренные жительницы Марокко, в общественных местах носят традиционную одежду, которая должна скрыть их тела от посторонних взглядов

мы можем в конце концов выяснить, что Ларри принадлежит к какой-либо подростковой банде. Возможно, в этой банде спокойно относятся к краже денег, а те ее члены, которые носят оружие, приобретают более высокий статус. Банда, к которой принадлежит Ларри, может иметь историю вооруженных столкновений с полицией, что служит причиной его подозрительности и той быстроты, с которой он выхватил оружие. Анализ убеждений, традиций, норм и других аспектов «культуры банды» может помочь нам объяснить действия Ларри.

Социокультурный подход также придает особое значение сравнениям, проводимым между различными культурами или социальными группами. Если мы не обратим особого внимания на культурные влияния, мы можем упустить из виду их значение. Нам свойственно считать особенности поведения, присущие нашей собственной культуре, «стандартными» или типичными. Одним из достоинств путешествий за границу является то, что они заставляют нас по-новому взглянуть на особенности своего собственного поведения, которые мы считаем само собой разумеющимися, такие как уверенность в необходимости быть пунктуальным или мнения об использовании времени. Подобным образом социальные психологи проводят кросс-культурные исследования, используя их в качестве способа изучения влияния различий в культурных ценностях, нормах и ролях на социальное поведение.

Поведение Ларри частично отражает общую американскую культуру, в рамках которой он живет. Как описано в главе 13, Соединенные Штаты — одно из наиболее склонных к насилию обществ на Земле. Американские дети видят по телевизору бесчисленное количество сцен убийств и нанесения увечий и сами зачастую яростно дерутся в школе и на спортивных площадках. Кроме того, жизнь в некоторых городских районах открывает молодым людям легкий доступ к оружию, что может превратить выражение гнева в смертельный акт насилия. Установки Ларри частично были сформированы под воздействием культурных сообщений о насилии, а то, что он стрелял в полицейского, стало возможным благодаря ситуативным возможностям приобрести пистолет и патроны.

Одной из целей кросс-культурного изучения социального поведения является определение важных аспектов отличия одной культуры от другой. Различия между культурами, делающими особый упор на индивидуализм, и культурами, в которых подчеркивается значение коллективизма (Triandis, 1995; Triandis, Gelfand, 1998), имеют важные отличительны особенности. В культурных нормах и ценностях американского и европейского обществ большое значение придается личностной независимости и индивидуализму. В западной литературе, начиная с «Илиады» и заканчивая «Приключениями Гекльберри Финна», рассказывается о полагающихся на свои собственные силы героях, которые покидают дом в поисках способов самовыражения (Triandis, 1990). В любой индивидуалистской культуре поведение человека направляется в большей степени личностными целями, чем целями коллектива, например семьи, рабочей группы или племени. В случае возникновения конфликта между личностными целями индивида и целями группы допустимо поставить на первое место эгоистические соображения. Кроме того, ощущение личностью собственного «Я» основывается в большей степени на индивидуальных установках и достижениях, а не на принадлежности к социальной группе.

В противоположность этому коллективистские культуры уделяют особое внимание преданности семье, следованию групповым нормам и сохранению гармонии в социальных отношениях с членами своей группы. Центральное место в культурных нормах и ценностях многих африканских, азиатских и латиноамериканских обществ занимает коллективизм. Примеры этого можно найти в литературных произведениях азиатских авторов, в которых часто восхваляются герои, выполняющие свои обязанности по отношению к семье или императору, иногда вопреки сильному искушению провести время более приятным образом. В любой коллективистской культуре групповые цели должны преобладать над индивидуальными предпочтениями, и собственное «Я» личности в значительной степени определяется принадлежностью к группе. В коллективистских культурах ценится личность, способная приспосабливаться к группе. Так, японская пословица предупреждает: «Ноготь, который торчит в сторону, отколется» (Markus, Kitayama, 1991, p. 224). В индивидуалистских культурах, напротив, приветствуется личность, выделяющаяся на фоне других; американцы замечают, что «скрипучее колесо всегда получит свою смазку».

Иногда одно и то же понятие в индивидуалистских и коллективистских культурах приобретает разное значение (Triandis, Bontempo, Villareal, Asia & Lucca, 1988). В Соединенных Штатах под «независимостью» обычно подразумевается право делать то, что хочешь, свободу от принуждения со стороны группы. В коллективистских культурах «независимость» скорее обозначает, что человек не является обузой для других, не предъявляет непомерных требований к своей семье или друзьям.

В таких больших и сложных по составу обществах, как Соединенные Штаты или Канада, индивиды часто подвержены влиянию более чем одной культурной или этнической группы. Некоторые исследования показывают, что в Соединенных Штатах американцы испанского происхождения более склонны к коллективизму, чем другие американцы (Martin, Triandis, 1985). Однако чем дольше американцы испанского происхождения испытывают влияние англо-американской культуры, тем большими индивидуалистами они становятся. Заметное проявление коллективизма наблюдается также среди американцев азиатского происхождения (Triandis, 1990). Иногда люди, живущие в условиях смешения культур, испытывают сомнения в том, какому культурному образцу следовать. Ученица десятого класса, китаянка по происхождению, иммигрировавшая в Соединенные Штаты в возрасте 12 лет, так описала свои чувства:

> Я не знаю, кто я. Я — это хорошая дочь-китаянка? Или я — американский подросток? Когда я провожу время со своими друзьями, мне кажется, что я предаю родителей, потому что веду себя как американка, но я также чувствую, что никогда по-настоящему ею не стану. На самом деле я никогда не чувствую себя хорошо сама с собой (Olsen, 1988, p. 30).

Тема идентификации с этническими группами рассматривается далее в главе 4.

Социокультурные подходы помогают нам исследовать особенности социального поведения как внутри нашей собственной культуры, так и в отношении различных культур. В этой книге мы расскажем вам об исследовании, целью которого является понимание культурного и этнического многообразия. Помимо основного текста, отдельные главы имеют специальные разделы, названные нами «Факты культуры», иллюстрирующие важные аспекты человеческого многообразия.

Эволюционная социальная психология

Эволюционная социальная психология, являясь развивающимся направлением, применяет принципы эволюционного и естественного отбора к пониманию человеческого поведения и социальной жизни (Buss, 1990; Simpson, Kenrick, 1997). Эволюционная социальная психология вбирает в себя идеи, изначально выдвинутые Чарльзом Дарвином и позже разработанные биологами для объяснения социального поведения насекомых, птиц и других животных. В то время как культурные подходы придают особое значение удивительному многообразию человеческого поведения, наблюдаемому во всем мире, эволюционные подходы акцентируют свое внимание на общих человеческих качествах, составляющих часть нашего видового наследия.

В далеком прошлом некоторые поведенческие тенденции, такие как стремление избежать встречи со змеей или любовь к пище, богатой протеином и сахаром, увеличивали шансы выживания наших предков. Индивиды, проявлявшие эти тенденции, имели больше детей, которые выживали и продолжали род; таким образом, эти образцы поведения постепенно стали частью генетического наследия человека. По мнению эволюционных социальных психологов, подобные эволюционные принципы объясняют также и происхождение многих типов социального поведения, включая тенденцию маленьких детей устанавливать сильные эмоциональные связи со своими родителями, наши предпочтения при выборе определенных людей на роль супруга и нашу готовность помогать людям, нуждающимся в нашей помощи. Другими словами, многие из наблюдаемых в наши дни поведенческих тенденций являются конечным продуктом истории естественного отбора, действующего в рамках человеческого рода.

Эволюционная социальная психология выдвигает ряд основных положений (Buss, 1996).

1. Многие поведенческие тенденции и предпочтения человека — это результат естественного отбора. Они известны как **механизмы психологического эволюционирования.** Они могут рассматриваться как адаптивные реакции на определенные проблемы, с которыми приходилось сталкиваться нашим предкам. Так, боязнь змей могла решить проблему избежания опасной угрозы, существующей в окружающей среде.
2. Все поведение человека отражает совместное влияние внутренних психологических склонностей (включая механизмы психологического эволюционирования) и внешних ситуационных требований. Люди — биологические организмамы, действующие в определенных социальных контекстах; большое значение имеют как биологические, так и социальные влияния на поведение.
3. Некоторые из наиболее важных проблем, с которыми сталкивались наши предки, были по своей природе социальными. Люди рождаются и проводят свою жизнь в социальных группах. Соответственно многие механизмы психологического эволюционирования должны охватывать сферу отношений с другими людьми. К ним относятся страх быть отвергнутым своей группой, способность к сотрудничеству с другими людьми и готовность вкладывать ресурсы в своего ребенка.

Что можно сказать с точки зрения эволюционного направления о случае с Ларри, стрелявшим в полицейского при ограблении винного магазина? Эволюционные социальные психологи обратили бы основное внимание на то, что агрессия является общей реакцией человека на угрозу и предположительно представляет собой модель, которая применялась тысячи лет назад. Далее они могут заметить, что во всем мире насилие более свойственно мужчинам, чем женщинам, поэтому нет ничего удивительного в том, что преступник — представитель мужского пола. Ученые, сторонники эволюционной теории, могут также добавить, что, несмотря на существование всеобщей тенденции реагировать на угрозу агрессией, порог или уровень угрозы, необходимой для приведения в движение данной реакции, может быть самым разным в зависимости от личностного опыта или культурных ценностей.

Эволюционная теория естественного отбора охватывает широкий круг проблем; в некоторых моментах ее можно сравнить с всеобъемлющими теориями психоанализа, бихевиоризма и гештальтпсихологии. В рамках социальной психологии исследователи обычно изучают более конкретные теории, берущие свое начало в этом общем эволюционном учении. Например, теория взаимного альтруизма предполагает, что в случае необходимости мы проявляем большую готовность помогать *родственникам*, а не незнакомым людям. Согласно теории сексуального отбора, мужчины и женщины при выборе предполагаемого партнера будут отдавать предпочтение разным качествам. Мы вернемся к обсуждению этих и других идей эволюционной социальной психологии в последующих главах этой книги.

Современные социально-психологические теории

Современные социальные психологи часто отмечают, что изучаемые ими вопросы невозможно до конца понять при помощи какой-либо одной общей теории, например теории социального научения. Более того, комбинирование и объединение идей из различных теоретических учений представляется чрезвычайно полезным. Вместо того чтобы сосредоточить свое внимание на внешнем поведении, мышлении или эмоциях, современный теоретик стремится понять взаимосвязи между поведением, мыслями и чувствами. Например, теоретики социального научения вынуждены признавать значение субъективных ожиданий для понимания поведения человека. Когда вы будете читать об изучении определен-



Когда речь заходит о друзьях и возлюбленных, исследование поддерживает старую поговорку о том, что «свой свояка видит издалека». Сходство служит ключевым компонентом дружбы или брака

ных понятий социальной психологии, таких как агрессия или конформность, обратите внимание на то, что в современных социально-психологических анализах делается попытка охватить все аспекты человеческого опыта, включая поведение, познание и мотивацию.

Другое направление деятельности социальных психологов представляет собой разработку теорий, которые могут применяться к определенному ограниченному кругу явлений, таких как оказание помощи незнакомому человеку, попавшему в беду, формирование позитивного впечатления о другом человеке или подчинение давлению со стороны сверстников. Эти теории получили название **теорий среднего уровня,** потому что они сосредоточили свое внимание на определенном аспекте социального поведения и не пытаются охватить социальную жизнь в целом. Примером теории среднего уровня может служить гипотеза фрустрационной детерминации агрессии В этой книге вы сможете познакомиться с множеством таких узкоспециализированных теорий. Как вы сможете заметить, эти специфические теории и модели продолжают сохранять следы влияния основных теоретических направлений.

Методы исследования в социальной психологии

Замечательной чертой социальной психологии является то, что темы ее исследований имеют непосредственную связь с нашим повседневным опытом. Социальные психологи изучают любовь и альтруизм, конфликты и предрассудки. Личностный опыт часто побуждает психологов заниматься определенными исследованиями и выдвигать исходные гипотезы, касающиеся различных вопросов социальной жизни. Например, толчком к социально-психологическому изучению предрассудков послужило возрастающее беспокойство по поводу дискриминации в отношении американцев африканского происхождения, евреев и других этнических меньшинств в Соединенных Штатах. Однако, начинаясь на основе личностного опыта и социальных интересов, социально-психологическое исследование обычно не ограничивается «размышлениями на диване». Отличительнй признак социальной психологии — ее приверженность научной методологии.

Социальная психология — эмпирическая наука. Это означает, что социальные психологи используют систематические методы для сбора информации о социальной жизни и для проверки полезности своих теорий. Иногда исследование подтверждает наши представления о социальной жизни, диктуемые здравым смыслом, иногда нет. Проанализируйте следующие утверждения и решите для себя, какое из них истинное, какое — ложное.

- При выборе друзей и возлюбленных основным принципом является принцип притяжения противоположностей.
- Когда люди чем-то обеспокоены, они предпочитают находиться в обществе других людей.
- Телевизионная реклама, которая старается напугать людей, обычно приводит к обратным результатам и менее эффективна, чем реклама, не вызывающая чувство страха.
- Если вы платите человеку за то, чтобы он произнес речь, идеи которой расходятся с его собственными убеждениями, этот человек, скорее всего, изме-

нит свое мнение в соответствии с содержанием речи. Чем больше денег вы ему платите, тем значительнее будут изменения в его личностных установках.

Вы можете не согласиться со всеми этими утверждениями, но будет справедливо отметить, что все они звучат вполне правдоподобно. Однако исследование, описанное в последующих главах этой книги, покажет, что все эти утверждения чрезвычайно упрощенные, а некоторые из них — ложные.

Почему наши неформальные наблюдения социальной жизни иногда приводят к неправильным выводам? Часто наши собственные переживания не являются типичными по сравнению с переживаниями других людей или тем, что имеют место в большинстве социальных ситуаций. Иногда мы поддаемся какому-либо влиянию и неверно истолковываем происходящее; мы видим вещи такими, какими хотим их видеть, а не такими, каковы они на самом деле. Иногда мы видим все правильно, но помним неверно. В противоположность этому в процессе научного исследования для сбора данных используются способы, снижающие вероятность необъективности. Психологи стремятся наблюдать типичные группы людей и следить за «количеством»; они не полагаются на память или общие впечатления. Успех не всегда в полной мере сопутствует психологам в их стремлении избегать ограничений и ошибок в работе. Например, психологию критикуют за то, что слишком часто в качестве объектов исследования приглашают белых студентов колледжей, представляющих средний класс, — группу, которая едва ли может рассматриваться как типичный представитель общества в целом. Однако научное исследование отличает осознанное стремление идентифицировать и преодолевать возможное искажение.

Социально-психологическое исследование имеет четыре главные цели.

- **Описание**. Важной целью является предоставление тщательно выполненных и систематических описаний социального поведения, что позволяет социальным психологам делать достоверные обобщения о том, как люди ведут себя в различных социальных ситуациях. Правда ли, что мужчины более агрессивны, чем женщины? Существуют ли типичные реакции, возникающие при окончании любовной связи? При каких условиях человек работает более продуктивно, обдумывая решение проблемы: в одиночестве или в группе? Доскональное знание поведения людей необходимо.
- **Анализ причинно-следственных связей.** Многие психологические исследования направлены на установление связей между причиной и следствием. Действительно ли дорогостоящие рекламные кампании на телевидении влияют на результаты голосования на выборах? Является ли обучение в колледже причиной того, что студенты становятся более либеральными в своих социальных установках? В основе любого научного изыскания лежит исследование, направленное на определение причинно-следственных связей.
- **Построение теории.** Третья цель — разработка теорий социального поведения, которые помогают социальным психологам понять, почему люди ведут себя определенным образом. Когда исследователи больше узнают об общих принципах и особенностях определенного типа поведения, они достигают лучшего понимания социальной жизни. Теории помогают психологам организовывать свои знания о социальном поведении и способны

привести к новым предположениям, которые могут быть проверены в ходе дальнейших исследований.

- **Применение.** Социально-психологические знания могут помочь в решении повседневных социальных проблем. Например, применение социальной психологии может оказаться полезным в научении людей контролировать собственные агрессивные импульсы или в создании личностных отношений, приносящих большее удовлетворение. Они также могут помочь политикам найти способы убеждения людей в необходимости переработки использованных алюминиевых банок и экономного расходования воды. В наши дни исследователи используют социально-психологические принципы для того, чтобы найти способы, позволяющие помочь сексуально активным людям сделать их сексуальную практику более безопасной, или чтобы понять предрассудки по отношению к людям, зараженным СПИДом.

На страницах этой книги представлены различные специфические примеры социально-психологических исследований. Среди них вы встретите как классические исследования, сыгравшие важную роль в истории развития социальной психологии, так и совсем новые исследования в области современной науки. Вы также найдете специальные разделы, названные «Исследования крупным планом», в которых описываются исследования наиболее интересных или актуальных вопросов.

Отбор участников исследования

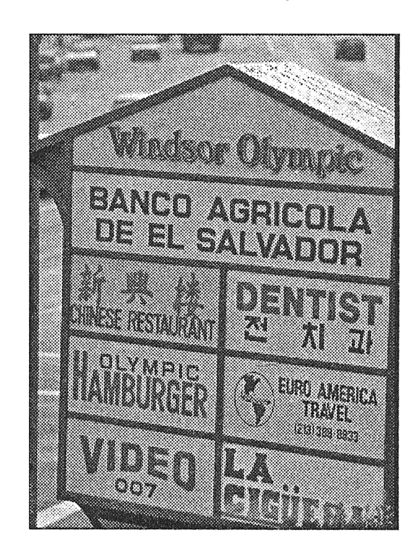
На каком основании исследователи решают, каких людей изучать? Одним из основополагающих моментов является то, что конкретное исследование должно проводиться с теми людьми, информацию о которых ученые предполагают в дальнейшем обобщить. Если они хотят сделать обобщенные выводы о женщинах, работающих полный рабочий день, они должны изучать работающих женщин. Но совершенно ясно, что они никогда не смогут изучить всех работающих женщин. Поэтому они проводят исследование с небольшим количеством женщин, отобранных таким образом, чтобы они были представительницами наиболее многочисленной группы. Это называется **репрезентативной выборкой**.

Наилучший способ гарантировать максимально полную представительность — изучение случайной выборки из более широкого круга людей. С точки зрения терминологии понятие **«случайная выборка»** означает, что каждый человек из большой группы имеет равный с другими шанс быть включенным в исследование. Если исследователи сделали выборку телефонных номеров из телефонного справочника на основе случайного подбора (например, используя таблицу случайных чисел), они могут быть уверены, что данная выборка — это случайная выборка из всех зарегистрированных телефонных номеров данного района, внесенных в справочник. Законы теории вероятности убеждают нас, что широкая и действительно случайная выборка почти наверняка будет представлять население в целом в пределах определенного процента ошибки. Она будет включать приблизительно ту же часть женщин, представителей этнических меньшинств, людей, состоящих в браке, пожилых людей и т. д., что и более широкая популяция. В разделе «Культурные факты», включенном в данную главу, описывается этническое и социальное многообразие, присущее населению современной Америки.

В большинстве случаев социальные психологи стремятся к тому, чтобы результаты их исследований были применимы ко всем людям в целом, а не только к студентам колледжей Бостона, или ученикам первого класса в Торонто, или к людям, пользующимся прачечными самообслуживания в Нэшвилле. Однако, как вы и сами можете предположить, изучение случайных выборок из широкого слоя населения стоит дорого. Поэтому социальные психологи стараются достичь реального компромисса между практичностью и конкретной целью сбора данных, которые могут быть обобщены после изучения небольшого количества людей.

Обычным компромиссом в данной ситуации становится использование в качестве испытуемых студентов колледжей. Часто говорят о том, что американская социальная психология основывается на изучении учащихся вторых курсов колледжей, потому что они представляют собой легкодоступный человеческий материал. Приблизительно в 75% статей, посвященных проблемам социальной психологии, описывают исследования, где в качестве испытуемых участвовали студенты (Sears, 1986). Разве можем мы быть удовлетворены тем, что нам приходится полагаться на выборки из студентов колледжей?

Необходимость репрезентативной выборки определяется значимостью поставленного вопроса. В некоторых исследованиях, целью которых является проверка основных теорий, репрезентативность выборки может не иметь столь большого значения. Например, гипотеза фрустрационной детерминации агрессии может быть применима к учащимся школ, пассажирам общественного транспорта, направляющимся на работу, покупателям в пригородном торговом центре или студентам колледжа. С другой стороны, студенты колледжа не всегда подходят для исследований. Например, исследователям предстоит ответить на вопрос, как лучше внедрить компьютеры в работу офиса, почти все сотрудники которого много лет работающие вместе, — пожилые женщины и имеют образование не выше среднего. Будет абсолютно неразумно изучать этот вопрос при помощи выборки из незнакомых между собой студентов колледжа, которые не имеют никакого опыта работы в офисе, но при этом регулярно пользуются компьютером. При решении подобных вопросов исследовательская работа, проведенная со студентами



Население Америки становится все более и более разнообразным в этническом плане. Этот торговый центр в США рекламирует свои услуги на испанском, английском и корейском языках. Тем не менее в психологических исследованиях этнические меньшинства часто не представлены в полной мере

КУЛЬТУРНЫЕ ФАКТЫ

Многообразие населения Америки

В социально-психологических исследованиях чаще всего участвуют белые студенты колледжей. Подобные выборки слишком ограниченны. Расхождение между опытом белых образованных молодых людей и опытом остального населения очень значительно, оно также имеет тенденцию к увеличению в последующие годы.

В соответствии с данными Комитета по переписи населения США (1997), приблизительно 75% американцев – белые не латиноамериканского происхождения, 12% – американцы африканского или карибского происхождения, 10% – латиноамериканцы (представители всевозможных национальностей), 3% – американцы азиатского происхождения и выходцы с тихоокеанских островов и менее 1% – коренные американцы. Однако демографы предсказывают, что в XXI веке этнический состав населения Соединенных Штатов претерпит значительные изменения. Решающим фактором для этого является иммиграция. Более чем из 7 миллионов иммигрантов, прибывших в Соединенные Штаты в 1980-х годах, менее 20% приехали из Европы. Напротив, 4 человека из 5 прибыли из Азии, Латинской Америки или стран Карибского бассейна (Immigration & Naturalization Service, 1989).

Установлено, что к 2050 году белые, не являющиеся латиноамериканцами, будут составлять только 53% населения Соединенных Штатов, латиноамериканцы – около 24%, американцы африканского происхождения – около 14%, а американцы азиатского происхождения – около 8%. Количество коренных американцев, по предположениям, будет составлять менее 1%.

Американское общество претерпевает также и другие изменения. В значительной степени возрос уровень открытости обществу лесбиянок и гомосексуалистов. Несмотря на то что никто с уверенностью не знает точно, как распределяется сексуальная ориентация среди американского населения, по скромным подсчетам, от 7 до 10 миллионов людей – гомосексуалисты и лесбиянки, а неизвестное количество среди оставшихся – бисексуалы.

Кроме того, постоянно увеличивается число пожилых людей. В 1960 году менее 10% американцев составляли люди в возрасте 65 лет или старше. Сегодня эта цифра увеличилась до 14%. Установлено, что к 2025 году к этой возрастной категории будет относиться около 20% населения (U. S. Bureau of the Census, 1997). Появляется информация об увеличении числа физически нетрудоспособных людей. Установлено, что около 12% американцев в возрасте старше 14 лет имеют тяжелые формы инвалидности, ограничивающие их повседневную деятельность, мешающие им посещать школу, вести домашнее хозяйство или работать (U. S. Bureau of the Census, 1994). Данные случаи нетрудоспособности включают не только связанные со слепотой, глухотой или параличом, а также другие, неявные формы инвалидности, такие как артрит, диабет и тяжелые заболевания спины, затрудняющие повседневную жизнь.

Данные примеры выявляют невероятное социальное и культурное разнообразие, присущее населению Америки. Мы вступаем в XXI век, и важной задачей, стоящей перед социальными психологами, является расширение исследований, с тем чтобы социальная психология действительно стала психологией всех людей.

колледжа, обязательно привела бы нас к заблуждениям и неверным выводам (Sears, 1986).

В целом студенты колледжей гораздо моложе, занимают более высокое социальное положение и лучше проявляют себя при проведении тестов, чем большин-

ство людей. Их установки могут быть сформированы менее четко и быть более открытыми к изменениям. Соответственно привлечение студентов колледжей к исследованиям, в которых любой из этих факторов может играть определенную роль, было бы неразумным. Например, при проведении исследования свойств личности необходимо учитывать тот факт, что большинство студентов колледжей все еще относительно молоды и их личность еще не сформировалась в столь полном объеме, как у взрослых людей. То же самое будет справедливо сказать и о их политических и социальных установках. И хотя студенты колледжей представляют собой удобный объект для изучения, они не всегда являются наиболее подходящими участниками социально-психологического исследования.

Психологические исследования подвергаются критике также и за то, что в них участвуют в основном белые мужчины. В начале 1970-х годов психологи-феминисты отметили общую тенденцию в большей мере использовать испытуемых мужского пола, чем женщин или чем выборки, в которых представлены оба пола. Кроме этого, исследования определенных тем, таких как агрессия или мотивация достижений, были почти полностью основаны на использовании испытуемых мужского пола. Критики задавали вопрос, могут ли быть теории, основанные на привлечении испытуемых-мужчин, применимы к женщинам. Возросшее в последние годы осознание влияния гендерных факторов и появление среди психологов большого числа женщин внесли положительные изменения в гендерный баланс исследовательских выборок (Gannon, Luchetta, Rhodes, Pardie & Segrist, 1992).

Члены этнических меньшинств также не в полной мере представлены в психологических исследованиях, и такая ситуация продолжает сохраняться и по сей день. Например, Сандра Грехам (Graham, 1992) проанализировала общие тенденции в исследованиях, посвященных афроамериканцам, опубликованным в шести крупнейших психологических журналах за период с 1970 по 1989 год. Она подсчитала количество журнальных статей, в которых афроамериканцы служили главным объектом исследования и в которых сравнивались данные, полученные от двух или более расовых групп. В общем и целом только 3,6% просмотренных ею статей соответствовали одному из этих критериев, а общее количество статей, посвященных афроамериканцам, снизилось с 5,2% в начале 1970-х годов до 2% в конце 1980-х. Отмечая тот факт, что население Соединенных Штатов становится в этническом плане все более пестрым, Грехам предупреждает, что «академическая психология не может поддерживать свою честность, продолжая оставлять этнические меньшинства в стороне от основного потока исследований» (1992, p. 638). Психология студентов колледжей вряд ли способна дать нам точную картину психологии человечества, и она не может обеспечить соответствующую основу для применения психологических принципов к социальным проблемам.

Корреляционные методы исследований в сравнении с экспериментальными

После того как исследователь решает, чем будет заниматься и на какой вопрос искать ответ, ему остается принять еще одно важное решение: как проводить исследование. Существует два основных метода исследования: корреляционный и экспериментальный. В ходе корреляционного исследования проводится тщательное наблюдение и регистрация корреляции между двумя или более факторами.

Например, исследователь может поставить вопрос о том, связана ли физическая привлекательность студента с его популярностью среди товарищей. При использовании корреляционного метода исследователь не оказывает никакого влияния на поведение студента, а только регистрирует информацию о привлекательности каждого студента и о том, в какой степени он или она нравится другим студентам.

Напротив, отличительным признаком экспериментального метода исследования является вмешательство: исследователь помещает людей в контролируемые ситуации и оценивает их реакции (Aronson, Wilson & Brewer, 1997). Для изучения связи между физической привлекательностью и популярностью исследователь, использующий экспериментальный метод, может воспользоваться помощью оплачиваемого помощника, который иногда одет так, чтобы казаться очень привлекательным, а иногда так, чтобы выглядеть отталкивающе. Затем исследователь может пригласить студентов-добровольцев в лабораторию для кратковременного общения с другим студентом (в действительности — помощником исследователя, получающим плату за работу). После непродолжительной встречи оценивается степень того, насколько студенту понравился помощник. В рамках данного экспериментального метода исследователь контролирует воздействие на студента как привлекательности его товарища, так и непривлекательности. последнего, обстановку, в которой они взаимодействуют, и то, каким образом оценивается положительное отношение к товарищу. В последующих разделах будут подробно рассмотрены и корреляционный, и экспериментальный методы исследования, а также показаны преимущества и недостатки каждого из них.

Корреляционное исследование заключается в наблюдении связи между двумя или более факторами, обозначаемыми термином «переменные». Основным вопросом, стоящим перед ученым, проводящим корреляционное исследование, является наличие связи между переменными. Говоря более точно, когда переменная *A* высока, является ли переменная *B* высокой (позитивная корреляция) или низкой (негативная корреляция) или оценка переменной *B* с ней вообще не связана (отсутствие корреляции)? Между ростом и весом существует позитивная корреляция, потому что высокие люди обычно весят больше, чем люди небольшого роста. Напротив, между количеством надеваемой на себя одежды и температурой воздуха в определенный день существует отрицательная корреляция — обычно в жаркие дни люди надевают на себя меньше одежды. Однако между ростом и количеством одежды, вероятнее всего, корреляции не существует, так как высокие и невысокие люди, по всей вероятности, надевают одинаковое количество вещей.

Хорошим примером корреляционного исследования служит изучение возможной связи просмотра сцен насилия, показываемых телевидением, с агрессивным поведением. Корреляционные исследования рассматривают связь между тем, сколько времени проводит ребенок за просмотром телевизионных программ, показывающих насилие, и степенью агрессивного поведения, которое проявляет ребенок. Являются ли дети, наблюдающие больше насилия по телевидению, также более агрессивными в своем повседневном поведении? Хьюсманн (Huesmann, 1992) определил, что ученики начальных классов, которые смотрят больше программ со сценами насилия, описываются своими одноклассниками как наиболее агрессивные. В данном исследовании представлена позитивная корреляция между просмотром телевизионных программ, демонстрирующих насилие, и агрессивным поведением детей.

Корреляционные схемы исследования обладают рядом преимуществ. Во-первых, они позволяют исследователям изучать проблемы, вмешательство в которые невозможно. Например, ученые не могут на основе случайного принципа заставлять людей испытывать страстную любовь, переживать землетрясения или онкологические заболевания, также мы не можем наугад выбранным людям предписывать жить в больших городах или воспитываться в маленьких семьях. Подобные факторы, несомненно, находятся вне контроля даже наиболее изобретательных и преданных своему делу исследователей. Как этические, так и практические соображения ограничивают возможности исследователей вмешиваться в жизнь других людей. В таких ситуациях корреляционные исследования предлагают наилучший из возможных методов понимания связей между разнообразными фактами человеческих жизней.

Второе преимущество корреляционного исследования — его эффективность. Корреляционные исследования помогают ученым собрать гораздо больше информации и проверить большее количество связей, чем это можно сделать в ходе большинства экспериментов. При использовании корреляционного подхода для выяснения причин более агрессивного поведения некоторых детей исследователи могут собрать информацию об очень многих факторах, включая просмотр телевизионных программ, историю семьи, интеллект, личностные свойства, отношения с другими детьми и т. д. Более того, исследователи могут оценить агрессивное поведение при помощи различных способов: на основе впечатлений учителя, своих собственных наблюдений за детьми в школе, репутации ребенка в плане агрессивности среди других детей, сообщений родителей и т. д. В дальнейшем они могут использовать статистические методы для установления связей между этим набором переменных. Экспериментальный метод не является достаточно эффективным для сбора большого объема данных о многочисленных переменных.

Несмотря на то что корреляционное исследование полезно при описании взаимосвязей между переменными, оно не обеспечивает четких доказательств причинно-следственных связей. При проведении корреляционных исследований причинно-следственная связь может быть неясна по двум причинам. **Проблема обратной причинности** возникает тогда, когда две переменные связаны друг с другом, притом что каждая из них с полной вероятностью может быть как причиной, так и следствием. В данном случае мы знаем, что переменные *A* и *B* связаны, но мы не можем сказать, является ли *A* причиной *B* или наоборот. Исследования, выявляющие корреляцию между просмотром телевизионных передач и степенью агрессивного поведения, иллюстрируют этоу проблему. Их результаты могут указывать на то, что насилие, показываемое по телевидению, служит причиной агрессии, проявляющейся у детей. Однако справедливым может быть и противоположное: возможно, дети, крайне агрессивные в своей повседневной жизни, с особенным интересом наблюдают за драками и поэтому проводят больше времени за просмотром телевизионных программ, содержащих сцены насилия. Другими словами, возможно, что именно агрессивное поведение детей побуждает их смотреть определенные телевизионные программы. Корреляция между переменными сама по себе не указывает на то, какая из переменных является причиной, а какая — следствием.

Еще одна серьезная проблема корреляционных исследований, которая может привести к неопределенности, — это вероятность того, что ни переменная *A*, ни

переменная B не оказывают прямого влияния друг на друга. Более того, какой-либо другой, неустановленный фактор может влиять на обе переменные. В этом случае мы сталкиваемся с **проблемой третьей переменной**. Например, корреляция между насилием, показываемым по телевидению, и агрессивным поведением может быть вызвана каким-либо третьим фактором. Возможно, что неблагоприятные семьи, живущие в стесненных условиях и испытывающие в своей жизни значительную фрустрацию, проявляют склонность как к более длительному просмотру телевизионных программ, так и к большей агрессивности. Среди таких семей телевизионные просмотры и агрессивное поведение будут коррелировать, но корреляция может быть обусловлена третьим фактором — бедностью и фрустрацией, — который оказывается причиной и того и другого. Корреляция между просмотром насилия по телевидению и агрессивным поведением может быть названа ложной, потому что она была искусственно создана третьей переменной, которая не была учтена в ходе исследования. Само по себе телевидение может не выступать в качестве причины формирования агрессивного поведения.

Эти два сложных момента часто, но не всегда, порождают проблемы при проведении корреляционных исследований. В некоторых случаях психологи могут исключить проблему обратной причинности. Например, многие исследования продемонстрировали корреляцию между полом и агрессивным поведением; эти исследования определили, что мальчики более агрессивны, чем девочки. В данном случае мы можем быть уверены в том, что агрессивное поведение не является причиной пола ребенка. Здесь направление причинно-следственной связи очевидно: нечто, присущее мальчикам, в противоположность тому, что свойственно девочкам, оказывает влияние на агрессивность ребенка.

Проблема третьей переменной не всегда представляет собой неизбежную трудность, так как иногда исследователи могут осуществлять контроль, позволяющий определить, действительно ли наиболее вероятная третья переменная отвечает за корреляцию, которую они наблюдают. Например, они могут добавить оценки фрустрации и гнева, присутствующих в семье ребенка, в корреляционное исследование учеников начальных классов, проведенное Хьюсманном (Huesmann, 1982). Затем они могут проконтролировать, действительно ли корреляция между просмотром телевизионных программ и агрессивным поведением определяется особенностями ситуации в доме. Существует ли она как в семьях, которым свойственен гнев и фрустрация, так и в счастливых, мирных семьях? Если это так, то исследователи могут сделать вывод о том, что третья переменная (домашняя жизнь) не несет ответственности за первоначальную корреляцию.

Несомненно, данный метод не исключает проблему третьей переменной полностью. Может существовать какая-либо другая третья переменная (теперь уже четвертая), которую исследователи не учли, например вербальные навыки. Возможно, дети, обладающие слабыми вербальными навыками, предпочитают смотреть телевизионные шоу, в которых присутствует большое количество физической активности, а не менее динамичные ток-шоу. Опять же для проверки данной возможности решением может служить оценка этой новой третьей переменной, вербальных навыков, с тем чтобы в дальнейшем посмотреть, действует ли первоначальная корреляция как для детей с высокими вербальными навыками, так и для тех, чьи навыки оцениваются ниже среднего уровня.

Складывается впечатление, что этот процесс может развиваться дальше и дальше. Но он заканчивается в определенной точке, когда исследователи не могут далее предполагать наличие каких-либо еще вероятных третьих переменных. Это указывает не на то, что больше переменных не существует, а на то, что на данный момент исследователи принимают корреляцию как отражающую причинно-следственную связь, до тех пор пока кто-либо не предположит существование другой возможной переменной, которая должна быть изучена.

В ходе **эксперимента** исследователь создает два (или более) вида условий, имеющих четко определенные отличия друг от друга. Индивиды в случайном порядке помещаются в одно из этих условий, а затем происходит оценка их реакций. Например, в ходе экспериментов, касающихся демонстрации насилия в средствах массовой информации, одной группе детей может быть показан фильм, содержащий сцены насилия, а другой группе — фильм, не содержащий таких сцен. Затем все дети могут быть помещены в тестовую ситуацию, позволяющую оценить их агрессивное поведение. В том случае, если дети, которым был показан фильм с насилием, будут вести себя более агрессивно, мы можем сказать, что в данной ситуации насилие на экране — причина агрессивного поведения.

Изучение демонстрации насилия в средствах массовой информации, проведенное Хартманном (Hartmann, 1969), иллюстрирует данный экспериментальный подход. В ходе рандомизированного испытания мальчиков-подростков помещали в один из двух видов условий. Половине мальчиков показали двухминутный фильм, в котором двое мальчиков сначала кидали мяч в баскетбольную корзину, затем начинали спорить и в конце концов затевали драку. Вторая группа мальчиков смотрела другой двухминутный фильм, показывающий активную, но согласованную в действиях баскетбольную игру. После просмотра фильма каждого мальчика попросили поучаствовать в действии, названном изучением воздействий поведенческой обратной связи на научение. Испытуемый выступал в роли «учителя», который воздействовал электрическим разрядом определенной силы на «обучаемого» каждый раз, когда тот совершал ошибку при выполнении учебного задания. «Учитель» мог применять разряд такой силы, какой хотел, в ограниченных пределах (в действительности разряды были ненастоящими, а «обучаемый» был помощником экспериментатора). Мальчики, смотревшие фильм с насилием, применяли разряды большей силы, чем те, кто смотрел фильм без сцен насилия. По крайней мере, в данной ситуации просмотр насилия на экране послужил непосредственной причиной усиления агрессивного поведения.

Огромное преимущество экспериментального метода заключается в том, что он избегает неясностей, связанных с причинно-следственными связями, портящих большинство корреляционных исследований. Экспериментаторы в случайном порядке помещают людей в различные условия для того, чтобы определить, существуют ли какие-либо различия в их реакциях. Если эксперимент был проведен должным образом, любое различие в реакциях при двух условиях должно определяться различием в самих условиях. Используя более формальную терминологию, можно сказать, что фактор, контролируемый исследователем («причина»), называется **независимой переменной**, потому что он определяется самим исследователем. В случае с исследованием Хартманна независимой переменной был тип фильма, который смотрели мальчики. Результат или «следствие», которое изучается, называется **зависимой переменной**, потому что ее значение зави-

сит от независимой переменной. В случае с исследованием Хартманна зависимой переменной была сила электрического разряда, который испытуемый применял к другому человеку. Эксперименты предоставляют ученым ясные доказательства того, что различия в зависимой переменной определяются различиями в независимой переменной.

В экспериментальных исследованиях большое внимание уделяется созданию независимой и зависимой переменных. Обычно психолог начинает с абстрактного или концептуального определения переменной, о которой идет речь. Например, переменная «просмотр сцен насилия» может быть определена как наблюдение действий, которые причиняют боль или направлены на причинение боли другому человеку. Затем исследователь должен перейти от этого общего определения к операциональному определению.

Операциональное определение представляет собой специфический метод или прием, используемый для манипулирования переменной или для ее измерения при проведении эксперимента.

Например, экспериментатор может создать два варианта фильма: один со сценами насилия, а другой без них. Если экспериментатор пытается манипулировать только объемом насилия, показываемого в фильме, тогда эти два фильма не будут иметь иных различий: продолжительность по времени будет одинаковой, оба будут цветными или черно-белыми и т. д. Контроль над независимой переменной имеет решающее значение, потому что он позволяет экспериментатору точно указать причину любых различий, возникающих между двумя группами людей.

Таблица 1.1

Сравнение корреляционного и экспериментального исследований

	Корреляционное	**Экспериментальное**
Независимая переменная	Естественно варьирует	Контролируется исследователем
Случайное распределение	Нет	Да
Определенность причинно-следственных связей	Обычно нет	Да
Пробное исследование	Часто	Обычно нет
Проверка теории	Часто	Обычно
Проверяет многочисленные связи	Обычно	Обычно нет

Второй важной чертой эксперимента является обязательное помещение испытуемых в условия опыта в случайном порядке. Это может быть сделано при помощи подбрасывания монетки, раскладывания карт или, что встречается чаще всего, использования таблицы случайных чисел. **Случайное распределение** испытуемых относительно условий эксперимента имеет очень большое значение, так как это обеспечивает случайное определение различий между условиями для испытуемых. Если испытуемые в группе изначально обладали какими-либо систематическими отличиями, исследователи не смогут объяснить любые возникающие

в дальнейшем различия как определенные непосредственно экспериментальными условиями. Различия в поведении могут определяться факторами, существующими до эксперимента, а не независимой переменной. В табл. 1.1 приведено сравнение корреляционных и экспериментальных методов исследования.

Полевые и лабораторные условия

Еще один вопрос организации исследования касается того, где его следует проводить: в полевых условиях или в лаборатории. Исследование, проводимое «в поле», изучает поведение в его «естественной среде». Исследователи могут изучать производительность труда заводских рабочих непосредственно на заводе, или реакции пассажиров на чрезвычайную ситуацию в том поезде метро, в котором они обычно едут на работу, или отношения студентов колледжа со своими соседями по комнате прямо в общежитии.

В противоположность этому лабораторное исследование проводится в искусственно созданной ситуации, как правило непривычной для участника эксперимента. Некоторые лабораторные исследования проводятся в специально оборудованной комнате в здании отделения психологии какого-либо колледжа или исследовательского института. Лаборатория может быть оснащена всеми видами специального оборудования, такими как видеомониторы для демонстрации фильмов испытуемым, аудиоаппаратурой для записи разговоров между испытуемыми, односторонними зеркалами, позволяющими наблюдать за групповыми взаимодействиями, оборудованием для регистрации психологических записей или компьютерами. Лаборатория может выглядеть как обычная комната или лекционный зал, в котором люди могут, например, заполнять анкеты. Основной момент заключается в том, что испытуемый попадает в те условия, которые выбраны и контролируются исследователем. И экспериментальные и корреляционные исследования могут проводиться как в лаборатории, так и в поле, и каждые условия имеют свои преимущества и недостатки.

Основным преимуществом лабораторного исследования является предоставляемая им возможность контроля над ситуацией. Исследователи могут быть совершенно уверены в том, что произойдет с каждым испытуемым. Проводя экспериментальную работу, они могут в случайном порядке помещать участников в разные условия, подвергать их определенным воздействиям, сводить до минимума влияние посторонних факторов и проделать долгий путь в устранении нежелательных отклонений в процедуре. Исследователи, работающие в лаборатории, обладают также значительным контролем над зависимой переменной и могут давать более точные оценки результатов, чем это возможно в полевых условиях. Таким образом, лаборатория — это идеальное место для изучения строгого влияния одной переменной на другую. Все эти преимущества объединяются под общим названием **внутренняя валидность**. Внутренняя валидность высока, когда исследователи могут быть уверены в том, что следствия, которые они наблюдают в зависимой переменной, действительно определяются независимой переменной, которой они манипулировали в ходе эксперимента (и не зависят от других неконтролируемых факторов).

В полевых условиях испытуемых сложно помещать в определенные условия в случайном порядке, быть уверенным в том, что они все испытывают одно и то же, и осуществлять точные оценки зависимой переменной. В частности, сложно без

помех манипулировать независимой переменной и получать чистые оценки зависимой переменной. Исследователь должен обнаружить и классифицировать обстоятельства, вызывающие определенные различия между условиями.

В сложном и многоуровневом полевом исследовании воздействия телевизионных сцен насилия, осуществленном Фешбахом и Сингером (Feshbach, Singer, 1971), проводилось изучение мальчиков подросткового возраста, проживающих в семи различных школах-интернатах в Калифорнии и Нью-Йорке. С помощью школьного персонала исследователи получили возможность применить к детям, выбранным в случайном порядке, две различные «телевизионные диеты». В течение 6 недель все мальчики по меньшей мере по 6 часов в неделю смотрели специально отобранные телевизионные шоу, показываемые в то время, когда передачи смотрят максимальное количество телезрителей. При условии, предполагающем просмотр телевизионных программ с показом сцен насилия, мальчики смотрели шоу с агрессивным содержанием, включая вестерны и криминальные истории. При условии, предполагающем просмотр телевизионных программ без сцен насилия, мальчики смотрели комедии положений и другие неагрессивные программы. Оценки поведения мальчиков, даваемые персоналом, составляли оценку агрессии. Вопреки возможным ожиданиям, исследователи выявили, что агрессивность мальчиков, смотревших программы со сценами насилия, была в действительности ниже, чем у тех, кто смотрел программы, в которых насилие отсутствовало. Оказалось, что просмотр телевизионных передач со сценами насилия привел к снижению агрессивного поведения. Чем можно объяснить столь неожиданный результат?

Исследователи выяснили, что большинство мальчиков *предпочитали* программы, содержащие большое количество сцен насилия. Таким образом, мальчики, которым пришлось смотреть программы, не показывающие насилия, могли испытывать более сильную фрустрацию, чем представители другой группы, и это связано с тем, что они были лишены возможности смотреть свои любимые программы. Соответственно мы не можем выяснить наверняка, определяются ли результаты содержанием шоу, которые смотрели мальчики, или различиями в степени фрустрации между мальчиками, помещенными в условия, предполагающие просмотр телевизионных программ с показом насилия, или условия, в которых



Социально-психологическое исследование не ограничивается стенами лаборатории. Как вы узнаете во время чтения этой книги, исследования проводятся также и в летних лагерях, в студенческих общежитиях, в городском метро и даже на пляже

этот показ был исключен. Подобная проблема не могла бы возникнуть при проведении лабораторного исследования, потому что исследователям не пришлось бы вмешиваться в практику просмотра телевизионных программ, привычную для мальчиков, и, таким образом, это не привело бы к появлению фрустрации в одной группе и ее отсутствию в другой.

Еще одно преимущество работы в лаборатории — ее удобство и меньшая стоимость. Обычно исследователям гораздо проще и дешевле работать в комнате, расположенной на одном этаже с их офисом, чем отправляться в места проживания и работы исследуемых людей.

Наиболее очевидным преимуществом полевых условий является то, что они более реалистичны и, таким образом, позволяют более легко обобщать результаты, получаемые в реальных жизненных ситуациях. Эти преимущества полевых исследований называются **внешней валидностью**, отражающей тот факт, что результаты окажутся более надежными в ситуациях, находящихся вне пределов определенной исследовательской ситуации (Campbell, Stanley, 1963). Внешняя валидность высока тогда, когда результаты исследования могут быть обобщены для других условий и групп населения. Давайте рассмотрим различия между двумя исследованиями, описанными в этой главе: проведенным Хартманном (Hartmann) в 1969 году лабораторным экспериментом, посвященным показу насилия на телевидении, и полевым экспериментом, осуществленным для изучения того же вопроса Фешбахом и Сингером (Feshbach, Singer, 1971).

В лабораторном исследовании, проведенном Хартманном, независимая переменная — насилие на экране — была создана искусственно. Исследователь специально для исследования подготовил короткий фильм. В полевом исследовании Фешбаха и Сингера независимая переменная представляла собой насилие, реально демонстрирующееся по телевидению по всей стране. В исследовании Хартманна зависимая переменная — агрессивное поведение — была искусственной: она определялась силой электрического разряда, применяемого в ситуации «учитель—обучаемый», также специально созданной для проведения исследования. В полевом исследовании Фешбаха и Сингера зависимая переменная была естественной и состояла из оценок наблюдателей, касающихся степени физической и вербальной агрессии, проявляемой мальчиками во время их обычных взаимодействий с товарищами и учителями. Предположим, вы захотите на основе этих исследований сделать обобщенные выводы о том, какое воздействие оказывают телевизионные программы, показываемые в самое популярное среди телезрителей время, на агрессию, проявляемую мальчиками подросткового возраста в их повседневной жизни. Полевое исследование имеет дело именно с таким видом демонстрации насилия на телевизионном экране, повседневным агрессивным поведением и интересующими нас ситуациями, происходящими в реальной жизни. Исследование этого типа будет более подходящим для обобщения. Таким образом, полевое исследование обладает более высокой внешней валидностью.

Еще одним преимуществом работы в полевых условиях является то, что иногда исследователи имеют возможность работать с исключительно сильными переменными, которые не могут быть изучены в лаборатории. Исследователи могут наблюдать людей в чрезвычайных ситуациях, например когда те ожидают операцию на открытом сердце в больнице или сбиваются в кучу при артиллерийском обстреле. Иногда изобретательные исследователи способны воспользоваться пре-

имуществом «естественного эксперимента» — случаев, когда независимая переменная в большей степени изменяется под воздействием природных факторов, а не в результате действий экспериментатора. Например, исследователи не могут заставить домовладельцев в случайном порядке испытать воздействие разрушительного стихийного бедствия, для того чтобы посмотреть, повлияет ли это на их оценку степени своего личного контроля над собственной жизнью. Но в 1980 году Паркер, Брюер и Спенсер (Parker, Brewer & Spencer, 1980) получили возможность опробовать этот метод, изучая населенный пункт, жители которого пострадали от опустошительного пожара, произошедшего в их местности. Такие случайные факторы, как быстрая смена направления ветра, определили, какие дома погибли, а какие были спасены, и таким образом создали приблизительный эквивалент случайного распределения условий несчастья и его отсутствия.

Таблица 1.2

Сравнение лабораторного и полевого исследований

	Лабораторное	Полевое
Контроль над переменными	Высокий	Низкий
Случайное распределение	Почти всегда	Редко
Удобство проведения	Обычно высокое	Обычно низкое
Реализм	Низкий	Высокий
Влияние независимых переменных	Имеет тенденцию к уменьшению	Имеет тенденцию к увеличению
Подозрительность и искажения	Имеет тенденцию к увеличению	Имеет тенденцию к уменьшению
Внешняя валидность	Низкая	Высокая

В связи с тем что полевые исследования связаны с повседневной жизнью, в ходе их проведения возможная подозрительность испытуемых сводится к минимуму. Реакции людей более спонтанны и менее подвержены различным видам искажения, которые в условиях лаборатории могут быть вызваны подозрительностью. Когда люди знают, что участвуют в эксперименте, то всегда существует возможность того, что они не будут вести себя естественно. Например, у них может возникнуть желание сделать приятное экспериментатору или показать себя в том виде, который считается социально приемлемым, или они могут не доверять экспериментатору или не верить в экспериментальные манипуляции. Любой из этих эффектов может привести к искажению результатов или внести неясность в любые фактически существующие причинно-следственные связи. В табл. 1.2 представлен сравнительный анализ основных характеристик полевого и лабораторного исследования.

Методы сбора данных

Следующим шагом является принятие решения о методике сбора данных. В основном существует возможность выбора из трех вариантов; исследователи могут:

1) попросить участников исследования рассказать о собственных особенностях поведения, мыслях или чувствах;
2) непосредственно наблюдать за участниками; или
3) пойти в архив и воспользоваться данными, которые были изначально собраны для других целей.

Возможно, **самоотчет** — наиболее распространенная методика сбора данных в социальной психологии. Людей могут спрашивать об их предпочтениях при выборе из двух кандидатов в президенты, как это делается перед каждыми выборами в общенациональных опросах. Детей могут попросить рассказать о том, как они воспринимают агрессивность своих одноклассников или об их собственных поведенческих реакциях, касающихся просмотра телевизионных программ. Большим преимуществом использования анкет или опросов служит то, что они позволяют исследователю оценивать такие субъективные состояния, как восприятие, установки или эмоции. Выводы о подобных вещах могут быть сделаны только косвенным образом при помощи исследований на основе наблюдения. Например, наблюдателю было бы сложно определить, насколько одиноко чувствует себя другой человек, если наблюдатель не получил его самоотчета. Основной недостаток самоотчета состоит в том, что мы должны полагаться на правдивость людей, описывающих свои чувства. Часто люди соглашаются давать честные и полные ответы, особенно в тех случаях, когда тайна их информации тщательно охраняется. Но исследователи также знают, что иногда люди скрывают социально неприемлемые установки (такие как расовые предрассудки) и не всегда полностью осознают свои собственные чувства.

Широко распространенной исследовательской методикой является **прямое наблюдение**. Например, для изучения поведения, направленного на оказание помощи, исследователи устраивали небольшие экстремальные ситуации в общественных местах для того, чтобы увидеть, какое количество людей готовы прийти на помощь незнакомому человеку, попавшему в беду. Исследователи, занимающиеся изучением брачных отношений, получали разрешение на установку микрофонов в домах и запись взаимодействий в семье, что позволяло им изучить частоту возникновения конфликтов, драк, использования похвалы и других видов взаимодействия.

При проведении **архивного исследования** ученый использует данные, собранные ранее для какой-либо другой цели. Например, в 1940-х годах исследователи пытались выяснить, связано ли насилие по отношению к чернокожим американцам со стороны белых с фрустрацией, основанной на экономических трудностях. Они использовали исторические записи для определения соотношения между ценами на хлопок и данными о линчевании негров в южных районах Соединенных Штатов (Hovland, Sears, 1940). Они выяснили, что самое большое количество случаев линчевания имели место в те годы, когда цены на хлопок были самыми низкими. Возможно, наиболее общие архивные данные могут быть получены из результатов Переписи населения США, которая проводится каждые 10 лет на протяжении двух веков. Но, помимо этого, существует множество других банков данных, содержащих записи, полученные в ходе опросов общественного мнения, проведения опросов общественного мнения, разного рода обследований и широкомасштабных исследований.

Использование архивных данных имеет множество преимуществ. Наиболее явное из них — его невысокая стоимость. Проведение переписи населения в США обходится в миллионы долларов, но в дальнейшем эти данные могут быть использованы абсолютно бесплатно. Архивные данные также позволяют исследователям проверять гипотезы об изменениях установок или поведения с течением времени, а не ограничиваться одним историческим моментом. Нас может заинтересовать, сколько человек заявили, что будут голосовать за женщину на посту президента; наличие архивных данных по этому вопросу, собранных на протяжении многих лет, может предоставить нам широкий исторический контекст для получения результатов. С другой стороны, почти всегда архивные данные изначально собираются под какую-либо исследовательскую тему, отличную от той, которая является целью настоящего исследования. В результате этого вопросы обычно не вполне совпадают с теми, которые были бы заданы исследователями в настоящий момент, или они могут быть неправильно сформулированы для их целей, или участники исследования могут представлять не совсем ту группу людей, которую хотели бы видеть исследователи. Тем не менее часто архивы данных — это полезные источники для социально-психологических исследований.

Искажения в исследованиях

Все ученые обеспокоены возможными искажениями в исследованиях, и в данном случае социальные психологи не исключение. В социальной психологии наибольшее беспокойство вызывают два типа искажений: воздействия, вызываемые поведением экспериментатора, и искажения, связанные с чувствами испытуемого в отношении участия в исследовании.

Искажения, порождаемые влиянием экспериментатора. Участники исследования в значительной степени подвержены влиянию исследователя. Если экспериментатор подразумевает, что испытуемые будут реагировать определенным образом, существует тенденция, что именно так участники и будут реагировать. Эта проблема известна под названием **«предвзятость экспериментатора»**. Например, давайте рассмотрим исследование влияния демонстрации насилия в средствах массовой информации. В ходе эксперимента испытуемые после просмотра фильма с показом сцен насилия или без них определяют силу электрического заряда для другого человека. Действующий из лучших побуждений, но, возможно, слишком рьяный экспериментатор, ожидающий, что испытуемые, посмотревшие фильм с показом сцен насилия, могут быть более агрессивными, может едва заметной улыбкой, кивком головы или зрительным контактом в момент нажатия кнопки подтолкнуть этих испытуемых к увеличению силы электрического заряда. Экспериментатор также может посмотреть с неодобрением или выразить свое разочарование испытуемым, посмотревшим фильм без сцен насилия и тем не менее назначающим мощный заряд, просто потому что тот поступает вопреки гипотезе.

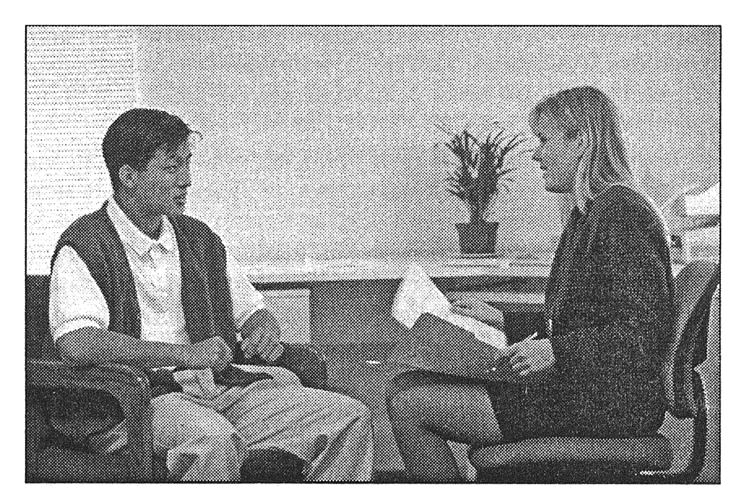
Существует два решения проблемы «предвзятости экспериментатора». Одно заключается в том, чтобы не сообщать людям, проводящим данное исследование (часто это помощники исследователя), о гипотезе или о тех экспериментальных условиях, в которые помещается определенный испытуемый. Например, при изучении демонстрации сцен насилия по телевидению экспериментатор может использовать одного исследователя для показа фильмов и другого для проведения задания с использованием электрического разряда, организовав это таким обра-

зом, чтобы второй экспериментатор не знал, какой фильм смотрел каждый из испытуемых. Как говорится, второй экспериментатор должен быть «слепым» в отношении условий, в которые был помещен испытуемый.

Вторым решением является стандартизация ситуации всеми возможными способами. Если все стандартизовано и не существует различий между условиями, за исключением созданных преднамеренно, искажения не должны возникать. В крайнем случае испытуемые могут прибыть для участия в эксперименте и найти на дверях письменную инструкцию, предписывающую им войти и сесть за компьютер. Все дальнейшие инструкции могут даваться при помощи компьютера, а испытуемые могут отвечать на вопросы, появляющиеся на экране, набирая ответы на клавиатуре. Испытуемые должны полностью завершить эксперимент до того, как они встретятся с экспериментатором. В этом случае каждый фактор ситуации будет абсолютно стандартизован, и «предвзятость экспериментатора» будет исключена.

На практике для решения проблемы искажения обычно используется комбинация двух вышеописанных методов. Исследователь остается настолько «слепым» в отношении экспериментальных условий для испытуемого, насколько это возможно. На основании того же принципа проводится стандартизация инструкций при помощи использования письменных материалов, аудио- и видеокассет и компьютеров.

Искажения, связанные с испытуемыми. Другим источником искажений служат побуждения и цели испытуемого, связанные с тем, что он выступает в роли участника исследования. **Требуемыми характеристиками** являются «черты, привнесенные в условия исследования в силу того факта, что это — исследование и что испытуемые знают, что они — его часть» (Aronson, Brewer & Carlsmith, 1985, p. 454). Основная идея заключается в том, что простой факт осознания человеком того, что он является объектом изучения, может изменить его поведение. Испытуемый может попытаться «вычислить» истинную цель эксперимента и изменить свои реакции на основе предположений об исследовании. У него может возникнуть желание дать «правильный» или социально приемлемый ответ — изобразить себя умным или либеральным в вопросах политики, или ответственным в религиозном или сексуальном плане, в зависимости от того, как он интерпретирует



Социальные психологи обеспокоены возможностью появления искажений в исследованиях. На данной фотографии показано, как белая женщина проводит интервью с подростком – американцем корейского происхождения. Как гендерные и этнические особенности, присущие данным люди, могут повлиять на их взаимодействие?

ситуацию. Если ответы испытуемого искажаются подобным образом, исследователи лишаются возможности сделать правильные выводы.

Вебер и Кук (Weber, Cook, 1972) тщательно проанализировали те роли, которые принимают на себя испытуемые при проведении лабораторного эксперимента. Они выделили несколько различных ролей: «хорошие испытуемые», старающиеся помочь исследователям, делая все возможное для подтверждения гипотезы; «испытуемые-негативисты», пытающиеся саботировать эксперимент; «преданные испытуемые», добросовестно следующие инструкциям и старающиеся избегать каких-либо действий, основанных на любых подозрениях в отношении сути исследования (как с целью помочь, так и помешать исследованию); «настороженные испытуемые», которых более всего беспокоит их собственное поведение. Хотя искажение практически невозможно избежать полностью, они могут быть сведены до минимума различными способами. Целью исследователей является создание ситуации, при которой испытуемые отвечают спонтанно, не беспокоясь о правильности своих ответов и не пытаясь определить того, что «требуется» данной ситуации. При возможности исследователи могут использовать незаметные способы, позволяющие сделать так, чтобы испытуемые вообще не догадывались о том, что их изучают. Например, пешеходы, сталкивающиеся с человеком, упавшим на городской улице, могут никогда не узнать о том, что этот человек на самом деле исследователь, который проводит изучение поведения, направленного на оказание помощи. Другой подход заключается в том, что участникам гарантируют анонимность их ответов; никто, в том числе и исследователь, не будет знать, какой человек как ответил.

Возможно, наиболее распространенным способом является сохранение в тайне от испытуемого цели исследования и лежащей в его основе гипотезы. Например, исследователь, которого интересуют половые различия при вступлении в разговор с незнакомыми людьми, может попросить испытуемых принять участие в исследовании вкусовых предпочтений. Пока испытуемые ждут начала предполагаемого исследования, может проводиться наблюдение за их поведением в комнате ожидания, возможно даже при участии помощника, который находится в той же комнате и ведет себя определенным образом. В данной ситуации испытуемые готовятся принять участие в определенном виде исследования и могут даже не подозревать о том, что их поведение в комнате ожидания может представлять интерес для исследователя. Все эти приемы снижают вероятность того, что реакции участников будут искажены или изменены под влиянием фактора социальной желательности.

Воспроизводимость. Ни одно исследование, как бы прекрасно оно ни было организовано, не может быть совершенным. Каждая методика имеет свои ограничения, а исследователи никогда не смогут изучить всю совокупность людей, представляющих для них интерес, поэтому всегда существует предел их способности обобщать полученные результаты. В связи с тем что любое отдельно взятое исследование может содержать ошибку, отличительной чертой хорошего исследования служит его воспроизводимость. В своей самой простой форме воспроизводимость предполагает, что исследователи могут воспроизвести результаты, полученные другими исследователями, при воссоздании использованных ими методов. Основным требованием к науке в целом является то, что разные ученые, работая в разных условиях, должны получать одинаковые результаты. Несомненно,

ИССЛЕДОВАНИЯ КРУПНЫМ ПЛАНОМ

Метаанализ в социальной психологии

По мере роста числа исследований, посвященных определенной теме, ученые сталкиваются с новой проблемой: как синтезировать результаты исследований для получения общих выводов. Рассмотрим работу о половых различиях в рамках поведения, направленного на оказание помощи. Игли и Кроули (Eagly & Crowley, 1986) насчитали не менее 172 отдельных исследований, направленных на изучение различий в поведении мужчин и женщин, связанном с оказанием помощи! Как могут ученые справиться с этим постоянно растущим количеством эмпирических исследований?

В последние годы была разработана новая статистическая методика, получившая название **метаанализ**, предназначенная для оказания помощи исследователям при составлении обзоров и синтезировании эмпирических результатов исследований на систематической основе (Miller & Cooper, 1991; Rosenthal, 1991). Первый шаг, который должен сделать ученый, это найти как можно больше исследований по конкретному вопросу. Затем при помощи статистических методов, используемых метаанализом, извлечь информацию из всех доступных для него исследований. Целью является получение общей оценки величины конкретного результата, например величины половых различий. К примеру, исследователи могут определить, что средний показатель половых различий меньше одной десятой стандартного отклонения – довольно небольшой результат, который не может иметь большого практического значения.

При проведении метаанализа статистические данные используются также для определения согласованности (гомогенности) результатов разных исследований. Когда результаты, полученные в ходе разных исследований, отличаются высокой согласованностью, уверенность исследователей в правильности результатов может быть выше. Когда результаты исследований значительно разнятся, методика метаанализа указывает на необходимость поиска других факторов, которые также могут иметь значение. Например, если ученые нашли 40 исследований, которые показывают, что в рамках определенного типа решения проблемы мужчины справляются с этой работой лучше, и 40 исследований, показывающих, что женщины лучше владеют конкретным навыком, они могут предположить, что различие формируется под влиянием какого-либо иного фактора, чем пол. Возможно, мужчины справляются с задачей лучше только тогда, когда с ними работает экспериментатор мужского пола, или в условиях группового тестирования, или только тогда, когда они являются представителями среднего класса. В этом случае нельзя ограничиваться простой констатацией непостоянства результатов, необходимо попытаться определить его причины. Необходимо провести дополнительный анализ с учетом новых факторов. Читая эту книгу, вы встретите упоминания об использовании метаанализа в отношении многочисленных аспектов социального поведения.

в социальных исследованиях очень редко появляется возможность точного воссоздания каждого аспекта исследования, так как может различаться состав испытуемых, со временем может измениться социальный и политический климат в стране и т. д. Соответственно когда социальные ученые получают повторные результаты, они с большей уверенностью могут считать их правильными.

Помимо проведения точных повторений большое значение имеет выполнение **концептуальных повторений**. В данном случае для изучения одной и той же концептуальной связи используются различные исследовательские методики (Aronson, Brewer & Carlsmith, 1985). Например, мы видели, что исследование, касающее-

ся воздействия демонстрации насилия по телевидению на агрессивное поведение, проводилось в лабораторных и полевых условиях с использованием как корреляционных, так и экспериментальных методов исследования, разнообразных оценок агрессивного поведения и множества фильмов, содержащих сцены насилия. В силу того, что различные методики дали похожие результаты, исследователи приобретают большую уверенность в том, что они правильно понимают изучаемое ими явление. В разделе «Исследования крупным планом», включенном в эту главу, дано описание **метаанализа**, нового популярного метода интерпретации результатов большого числа исследований, проведенных по одной общей теме.

Основная мысль заключается в том, что исследователи должны проявлять осторожность, воспринимая со всей серьезностью результаты отдельно взятого исследования по какой-либо теме. Более того, они должны задать себе вопрос о том, был ли какой-либо определенный результат подтвержден в ходе других исследований. А также они должны задуматься о том, каковы величина и значение полученного результата с практической точки зрения. Например, какая именно часть человеческой агрессии из возможных ее вариантов может быть связана с демонстрацией насилия по телевидению? Действительно ли половые различия, о которых мы так часто слышим, настолько серьезны, что могут определять различия поведения человека в повседневной жизни? Читая газеты и журналы или смотря новости, передаваемые по телевизору, вы часто слышите об исследованиях таких тем, как угроза здоровью, возникающая при употреблении в пищу продуктов, содержащих холестерин, секс среди подростков, правильность использования ремней безопасности в машинах и случаи плохого обращения с детьми. Используйте ваше знание о методах исследования и значении воспроизводимости для того, чтобы разумно и осторожно воспринимать предлагаемые нам исследовательские отчеты.

Этика исследований

В конце 1950-х и начале 1960-х годов многие люди стали высказывать обеспокоенность этической стороной исследований, проводимых с участием людей в качестве испытуемых. До некоторой степени эта обеспокоенность была вызвана появлением информации о зверствах нацистов в период Второй мировой войны, когда в концентрационных лагерях врачи ставили опасные, а часто смертельные медицинские эксперименты над заключенными против их желания. Усиление внимания к вопросам этики объясняется также появлением информации о подозрительном медицинском экспериментировании, проводимом в Соединенных Штатах, в частности о печально известном «деле Тускеджи». В 1932 году в городе Тускеджи, штат Алабама, Службой общественного здоровья США было начато 40-летнее исследование, в которое были включены 399 малоимущих и полуграмотных мужчин-афроамериканцев, зараженных сифилисом, являющимся прогрессирующим заболеванием, которое может привести к повреждению мозга и смерти. Целью исследования было проследить на протяжении нескольких лет воздействие сифилиса на людей, не подвергавшихся лечению. Мужчинам говорили, что их лечат, но на самом деле им никогда не давали лекарств, несмотря на тот факт, что пенициллин стал доступен уже в 1940-х годах и обладал высокой эффективностью при лечении данного заболевания. Даже спустя много лет, в 1972 году иссле-

дование все еще продолжалось, а оставшиеся в живых так и не получали никакого лечения.

В области социальной психологии вопросы этики часто касаются темы использования в исследованиях **обмана**. Рассмотрим некоторые из лабораторных исследований воздействия насилия, показываемого по телевидению, на агрессию. Является ли этичным со стороны исследователя просить испытуемого применять к другому человеку болезненный электрический разряд, когда на самом деле машина, передающая разряды, не настоящая, а другой человек — это «подставное» лицо? Может ли эксперимент привести к тому, что испытуемый начнет ощущать чувство вины за то, что причиняет боль другому человеку (ведь он уверен, что разряд настоящий)? Если в конце эксперимента исследователь объяснит, что машина ненастоящая, не будут ли испытуемые чувствовать себя одураченными, потому что экспериментатор их обманул?

Исследования, использующие обман, вызывают ряд этических вопросов. В каких случаях исследователь, предоставляющий испытуемым недостоверную информацию об исследовании, в котором они принимают участие, заслуживает оправдания? В каких случаях (если таковые вообще существуют) законны действия, причиняющие вред испытуемым? Справедливо ли подвергать испытуемых риску, если исследование имеет громадное потенциальное научное значение? Эти вопросы привели к тому, что в рамках многих профессиональных ассоциаций стали предприниматься попытки определить принципы этичного поведения. В 1972 году Американская психологическая ассоциация (*APA*) первой разработала основные принципы этичного проведения психологических исследований, а затем в связи с появлением новых вопросов предложила их исправленный вариант (APA, 1992). Помимо этого, правительство Соединенных Штатов учредило процедуру проверки всех исследований, финансируемых из федеральных источников. Правительство потребовало от каждого университета или исследовательского института, получающего деньги из федеральных фондов, создать комитеты, в состав которых должны входить исследователи, занимающиеся рассмотрением всех предлагаемых исследований с участием людей в качестве испытуемых. Данный институционный проверяющий орган несет ответственность за подтверждение того факта, что все исследования проводятся в соответствии с определенными принципами, сформулированными федеральным правительством. Три наиболее важных этических принципа в психологическом исследовании — это согласие осведомленного испытуемого, информирование после выполнения задания и минимальный риск.

Согласие осведомленного испытуемого. Испытуемый должен без какого-либо принуждения дать добровольное согласие на участие в исследовании, он также должен понимать, что влечет за собой данной участие. Этот принцип известен как **согласие осведомленного испытуемого**. Прежде чем просить потенциальных испытуемых об участии в исследовании, проводящий его ученый обязан предоставить им по возможности максимальную информацию о данном исследовании. Испытуемые должны быть проинформированы о методиках исследования, любых рисках и/или выгодах исследования и об их праве отказаться от участия в нем или уйти в любое время в ходе его проведения без последующего наказания. Любое исключение из этого общего правила должно быть одобрено проверяющим органом после тщательного изучения планируемого исследования.

Требование о наличии согласия осведомленного испытуемого представляется вполне разумным, но иногда создает проблемы для социальных психологов. Как мы уже могли убедиться, бывает важно не рассказывать испытуемым о подлинной цели исследования для того, чтобы избежать возникновения искажения в их ответах. Даже при проведении самых простых исследований испытуемым редко сообщают о подлежащей проверке гипотезе. В ходе некоторых исследований, рассмотренных в этой главе, невозможно было достигнуть полного согласия осведомленного испытуемого, и трудно представить, как это вообще могло бы быть сделано. Представьте, что может произойти, если исследователи сначала объяснят испытуемым, что предметом исследования является готовность оказывать помощь незнакомым людям, попавшим в беду, а затем уже будут выяснять, готовы ли испытуемые оказывать помощь в критической ситуации. Трудно поверить, что результаты данного исследования будут истинными.

Некоторые люди считают неэтичным использование в психологических исследованиях обмана любого рода. По их мнению, это унижает испытуемых и поэтому данный метод использовать нельзя. Более сдержанная позиция, которую разделяют большинство психологов, занимающихся исследованиями, заключается в том, что обман не должен использоваться в тех случаях, когда его можно избежать, или использоваться только после того, как будет определено, что выгоды, получаемые от проведения данного исследования, имеют большее значение, чем любые возможные вредные воздействия. Однако испытуемыми могут стать только добровольцы. Возможно, нет необходимости рассказывать обо всем, что будет происходить, но люди должны знать, что принимают участие в исследовании, и должны свободно давать на это свое согласие. Другими словами, только человек, давший согласие информированного испытуемого или согласие, основанное на доверии, может быть помещен в условия, которые потенциально могут повредить человеку.

Информирование после проведения исследования. Когда участие испытуемого в исследовании заканчивается, ему обязательно должен быть представлен отчет. **Отчет** — это более или менее детальное объяснение целей и методик исследования. Участникам должна быть предоставлена возможность задать имеющиеся у них вопросы и выразить свои чувства. Дружеское обсуждение, в котором участвуют исследователь и участники исследования, может помочь испытуемым возместить любое нарушение душевного равновесия, вызванное исследованием, а также извлечь полезную информацию из полученного ими опыта. Когда исследование касается особо острых тем, для исследователя может быть важным предложить испытуемым способы, при помощи которых они могут больше узнать о данной теме, читая книги или получив консультацию специалиста. Иногда исследователи предлагают прислать участникам письменные материалы о результатах исследования после того, как они будут проанализированы.

Минимальный риск. Третьим основным этическим принципом проведения исследований является минимизация потенциального риска для испытуемых. **Минимальный риск** означает, что возможная опасность, связанная с участием в исследовании, не превышает уровня обычного риска, встречающегося в повседневной жизни. Какие опасности могут возникнуть при проведении социально-психологического исследования?

К наиболее важным источникам риска относится вмешательство в частную жизнь. Право каждого человека на частную жизнь следует уважать и ценить. Исследователи, занимающиеся наиболее деликатными вопросами, такими как секс, употребление наркотиков или алкоголя, противоправное поведение или религиозные верования, должны защищать право испытуемых не сообщать подобную информацию и/или право на сохранение их ответов в строжайшей секретности. С другой стороны, общественное поведение и события, которые регистрируются публично, не обязательно должны подвергаться столь тщательной защите. Любой человек может пойти в местный муниципалитет и просмотреть сведения о регистрации рождений, браков и смертей. Угроза частной жизни, как и другие категории риска, присущие социально-психологическому исследованию, с течением времени и по мере изменения самого общества может также изменяться. Например, в наши дни люди проявляют большую готовность обсуждать свои сексуальные отношения, чем это было поколение назад. Сегодня многих людей беспокоит сохранение в тайне результатов обследований на СПИД, так как раскрытие информации о том, что человек инфицирован, может неблагоприятно отразиться на страховании здоровья, его работе и положении в обществе. Ответственные исследователи защищают частную жизнь испытуемых, гарантируя им конфиденциальность и допуская анонимное участие в исследовании.

Еще одна важная категория риска социально-психологического исследования связана с различными видами стрессов. При проведении исследований испытуемые могут почувствовать скуку, раздражение или страх. Некоторые исследования могут представлять собой угрозу для самоуважения человека. Как мы увидим в главе 3, в последние годы в ходе многих исследований изучались каузальные атрибуции — объяснения, которые люди дают своим собственным успехам и неудачам. Часто при проведении подобных исследований требовалось, чтобы в ходе выполнения экспериментального задания испытуемые подвергались воздействию успеха или неудачи. Опыт необоснованного поражения, получаемый в ходе психологического эксперимента, нельзя считать шуткой. Уже то, что тебя вводят в заблуждение, для некоторых людей становится неприятным опытом. Смит и Ричардсон (Smith, Richardson, 1983) провели исследование среди студентов университета штата Джорджия, участвовавших в психологических экспериментах. Двадцать процентов из них сообщили о том, что пережили неприятные последствия, такие как ощущение, что их обманули, чувство унижения или раздражения, ощущение физического дискомфорта. Среди студентов, участвовавших в экспериментах, где использовался обман, подобных сообщений насчитывалось почти в два раза больше, чем среди тех, кто в них участия не принимал. Большинство студентов сообщили о том, что ничего неприятного не испытывали, но значительное меньшинство все же говорило об этом.

Какой должна быть степень риска, которому подвергается испытуемый? Первым и наиболее важным принципом в данном случае является опять же согласие осведомленного испытуемого. Испытуемому должна быть предоставлена максимальная свобода самому принимать подобное решение в отношении самого себя, но оно должно быть основано на соответствующей информации. Это похоже на то решение, которое приходится принимать людям, дающим согласие на проведение хирургической операции: в конечном счете решение полностью зависит от пациента и должно быть основано на максимально доступной информации.

Не всегда существует возможность предоставить испытуемому полную информацию о конкретной цели и сути исследования. В подобных случаях исследователь и специальный проверяющий орган должны принять решение о том, какая степень риска позволительна. Как указано выше, риск, возникающий при проведении исследования, не должен быть более высоким, чем риск, с которым можно столкнуться в обычной жизни. Возможно, боитесь уколов, но это обычное событие. Угроза пребывания в изоляции в течение 10 часов также может пугать, но это не обычное событие, так как большинство людей никогда не сталкиваются с подобной угрозой. Поэтому сомнения исследователей должны быть более сильными в тех случаях, когда они вводят человека в заблуждение относительно изоляции, чем когда речь идет о болезненном уколе.

Наконец, еще одним критерием, который многие исследователи и проверяющие органы используют при оценке риска, служит неизменность состояния духа и тела испытуемого после окончания исследования по сравнению с моментом его начала. Это означает, что участие в исследовании не должно иметь никаких значительных последствий, проявляющихся после выхода испытуемого из эксперимента. В том случае, когда исследование носит приятный, интересный и приносящий удовольствие характер или является слегка неприятным, скучным или утомительным, душевное состояние испытуемого, его знание о самом себе и общие установки не должны измениться под воздействием полученного опыта. Этот принцип, если четко ему следовать, гарантирует, что участники исследования не будут подвергнуты излишнему риску.

Хорошо и правильно организованное социально-психологическое исследование несет в себе радость новых открытий в области человеческого опыта. Разумное использование научных методов может оказать неоценимую помощь в развитии нашего понимания социальной жизни и социальных проблем. Но, помимо этого, психологическое исследование подразумевает ответственность за его участников, отношение к ним в соответствии с высокими этическими принципами, а также благодарность им за их ценное участие, выраженную в том, что результаты исследования становятся известны широкой публике. В последующих главах вы сможете под нашим руководством совершить путешествие по стране основных открытий и теорий социальной психологии.

Резюме

1. Социальная психология — это научное изучение процессов восприятия людьми других людей, оказания на них влияния и установления с ними отношений.
2. К основным теоретическим подходам социальной психологии относятся мотивационные теории, теории научения, когнитивные теории, теории принятия решений и теории взаимозависимости. Они не обязательно противоречат друг другу. Более того, каждая из них сосредоточивает свое внимание на одном аспекте причин поведения, не провозглашая при этом, что другие теории не имеют значения или нерелевантны.
3. Основным предметом изучения социокультурного направления является то влияние, которое оказывают на поведение культурные ценности, социальные нормы и социальные роли. Различие культур определяется тем

относительным акцентом, который они придают индивидуализму в сравнении с коллективизмом.

4. Развивающееся направление эволюционной социальной психологии использует принципы эволюции и естественного отбора для понимания человеческого поведения и социальной жизни. При использовании эволюционистских подходов основное внимание уделяется общим человеческим качествам и механизмам психологического эволюционирования, которые составляют часть нашего наследия как представителей человеческого рода.
5. В настоящее время большинство социальных психологов работают над развитием теорий среднего уровня моделей, объясняющих определенные аспекты человеческого поведения, как например гипотеза фрустрационной детерминации агрессии.
6. Все мы очень много знаем о социальном поведении из наших повседневных наблюдений и опыта. Систематические исследования необходимы для того, чтобы определить, какие из наших предположений правильны, а какие нет. Социально-психологическое исследование имеет четыре цели: описание, анализ причинно-следственных связей, разработка теории и ее применение.
7. Участниками исследования должны стать те люди, информацию о которых исследователь стремится обобщить. Случайная выборка является идеальной, но стоит дорого, поэтому многие исследователи используют доступную выборку, например студентов колледжа. Критики предупреждают о том, что слишком большое доверие к данным, полученным в экспериментах с участием белых студентов колледжей — представителей среднего класса, может привести к искажению результатов исследования и ограничить возможность их обобщения.
8. Основным для корреляционного исследования является вопрос о том, связаны ли между собой две или более переменные при условии отсутствия попыток манипулировать какой-либо из них. Корреляционное исследование может иметь дело с многочисленными переменными и исследовать явления, манипуляции которыми не могут быть произведены в лабораторных условиях, например преступление, развод или изнасилование. Однако обычно корреляционное исследование не позволяет сделать серьезные заключения о причинно-следственных связях.
9. При проведении эксперимента испытуемые в случайном порядке подвергаются воздействию условий, различающихся только строго определенным образом (независимая переменная). Если в возникшем в результате этого поведении (зависимая переменная) наблюдается какое-либо изменение, это объясняется только воздействием независимой переменной, контролируемой исследователем.
10. Лабораторное исследование характеризуется большими возможностями для осуществления контроля и более высокой внутренней валидностью, но исследование в полевых условиях более приближено к реальной жизни и часто имеет более высокую внешнюю валидность. Наиболее часто используемыми источниками данных в социальной психологии служат самоотчеты, систематические наблюдения за поведением и архивы данных.

11. Необходимо проявлять большую осторожность, чтобы избежать появления искажений в результатах исследования, включая предвзятость экспериментатора и требуемые характеристики исследовательской ситуации. В связи с тем что любое отдельно взятое исследование, несомненно, является ограниченным, важной чертой хорошего исследования становится его воспроизводимость.
12. При проведении исследований социальные психологи сталкиваются с многочисленными этическими вопросами. Исследователи должны защищать благополучие испытуемых и уважать их частную жизнь. Основные принципы, существующие на данный момент, определяют необходимость согласия осведомленного испытуемого и сведе́ния до минимума риска, которому подвергается испытуемый.

Вопросы для размышления

1. Предметы изучения социальной психологии — любовь, предубеждение, конформизм, альтруизм и т. д. — представляют интерес как для многих ученых, так и для широкого круга людей. Что отличает социально-психологический подход от других исследовательских дисциплин, таких как социология или клиническая психология? Что отличает работы социальных психологов от того, что написано поэтами, романистами, философами или журналистами?
2. В разделе «Культурные факты», включенном в эту главу, обсуждаются тенденции изменения состава населения Америки. Резюмируйте информацию об этих тенденциях. Затем подумайте, каковы три направления влияния этих изменений на социальных психологов и как эти изменения могут побудить их обратить внимание на социокультурные теории.
3. Объясните «проблему обратной причинности» в корреляционном исследовании. Приведите два гипотетических примера результатов корреляционных исследований, в которых нельзя точно определить направление причинности. Приведите два примера, в которых присутствует одно ярко выраженное направление.
4. Исследователь выдвигает гипотезу, согласно которой испытывающие чувство одиночества студенты колледжа (что определено при помощи письменного теста) с меньшей вероятностью будут вступать в разговор с незнакомыми сокурсниками, чем те студенты, которые этого чувства не испытывают. Составьте краткий план проведения эксперимента с целью проверки данной гипотезы. Затем вкратце опишите корреляционные исследования для проверки этой же гипотезы. Оцените положительные и отрицательные стороны этих двух планов исследования.
5. Многие исследователи считают, что при проведении психологических исследований иногда необходимо применение обмана и это вполне этично при соблюдении всех мер предосторожности. Другие заявляют, что обман никогда нельзя оправдать и он не может быть использован. Примите точку зрения одной из сторон, представьте и защитите ее.

Часть I

Восприятие людей и событий

ГЛАВА 2

Социальное познание. Понимание социального мира

Представьте себе, что вы закончили колледж и проходите собеседование для получения вашей первой работы. Вы встретились с директором компании по персоналу и кое с кем из предполагаемых сослуживцев. Вы также посетили помещения компании, увидели, где будет находиться ваш офис в том случае, если вас возьмут на работу в эту фирму, узнали многое о деятельности компании и о ваших обязанностях. Что помогает вам решить, действительно ли это та компания, в которой вы хотели бы работать, и понравится ли вам сама работа и те люди, которые будут вас окружать? При получении ответов на эти вопросы происходят процессы, которые называются социальным познанием.

Социальное познание — это изучение процессов формирования суждений на основе социальной информации, полученной из окружающей среды (Fiske, Taylor, 1991).

Исследование в области социального познания направлено на изучение того, как люди формируют социальные суждения о других людях или социальных группах, о социальных ролях и о своих собственных переживаниях в социальных условиях. Процесс формирования социальных суждений сложнее, чем это может показаться. Часто доступная нам информация оказывается недостаточной, двойственной или явно противоречивой. Мы можем столкнуться с большим количеством сложных деталей. Как нам следует использовать всю эту информацию, чтобы добиться ясного суждения? В этом и состоит основной вопрос исследований, посвященных социальному познанию.

Социальное суждение

Формирование любого социального суждения проходит в несколько этапов: сбор информации, принятие решения о том, какую информацию использовать, и интегрирование информации в суждение. Например, когда вы изучаете вашего потенциального работодателя, вы собираете информацию о людях, продукции и общие сведения о компании, делая это при помощи вопросов, которые вы задаете окружающим, и на основе впечатлений от тех помещений и людей, которые вы видите. Когда вы возвращаетесь домой и обдумываете ваш визит в компанию, вы должны решить, что из той информации, которую вы получили, будет наиболее подходящим для принятия вами решения, а затем интегрировать эту информацию в общее впечатление или суждение, касающееся того, подходит вам эта компания или нет.

Насколько правильны те суждения и решения, которые мы принимаем, используя процессы социального познания? Этот вопрос особенно интересует социальных психологов. Существуют логические и точные способы соединения информации воедино для принятия правильного и мудрого решения и рационального использования информации. Однако, как мы сможем убедиться, методы сбора и использования информации, применяемые людьми в повседневной жизни, часто в определенной степени ошибочны или иррациональны. Каждый шаг в процессе формирования социального суждения подвержен определенным типам ошибок и искажений.

Сбор информации

Когда люди собирают информацию, соответствующую какому-либо суждению, которое они в конечном счете сформируют, они планируют сделать это беспристрастно и непредвзято. Однако исследования показывают, что реальный сбор информации часто подвергается различным искажениям.

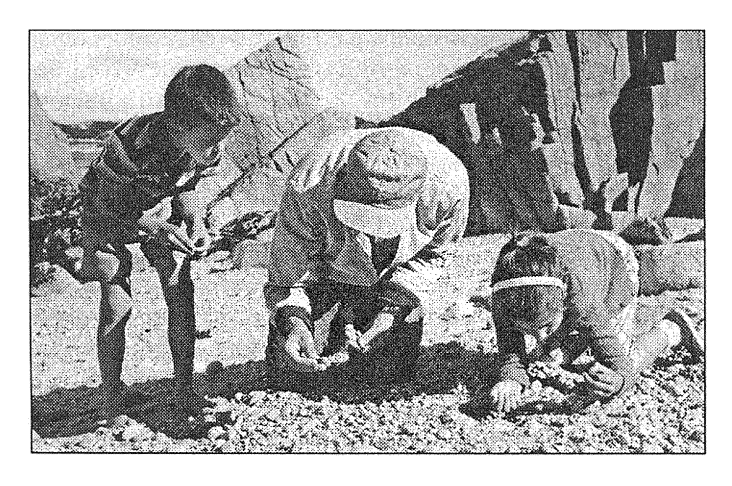
Априорные ожидания. Предположим, вы узнаете, что ваш знакомый по колледжу, сдержанный, серьезный и лишенный чувства юмора парень, работает в той компании, которая вас интересует, и считает, что она ему очень подходит. Если эта компания так ему нравится, вы можете предположить, что причина этого состоит в том, что он нашел в ней похожих на себя людей. Следовательно, вы можете прийти к заключению, что все служащие этой компании должны быть чопорными и неприветливыми. Соответственно, если вы будете знакомиться с компанией, имея подобное подозрение, вы можете отбирать информацию, соответствующую этому априорному ожиданию. Вы, в частности, отметите, что предполагаемые сослуживцы выглядят при знакомстве с вами немного строгими или официальными, и сделаете вывод о том, что ваш бывший сокурсник, несомненно, типичный представитель служащих данной фирмы. Но, поступая таким образом, вы можете не вспомнить о том, что большинство людей при первом знакомстве ведут себя немного строго или официально. Их официальность может быть вызвана просто тем, что вы незнакомы! На самом деле, они могут оказаться очень дружелюбными людьми. Но, следуя своим априорным ожиданиям, вы можете отнести их к категории людей строгих и официальных, даже не дав им шанса проявить себя. Именно так априорные ожидания способны внести искажение в сбор информации.

Несомненно, априорные ожидания бывают полезны при тщательном анализе большого объема информации, которая в противном случае может остаться необъясненной. Они могут помочь в структурировании и осмыслении той информации, которую иначе было бы трудно истолковать. Тем не менее иногда априорные ожидания могут привести нас к ошибочным суждениям (Ditto, Lopez, 1992). Три фактора порождают наибольшее количество проблем (Nisbett, Ross, 1980). Первый фактор — ошибочные ожидания. Например, ваше предположение о том, что служащим этой компании свойственны строгость и занудство, основанное только на том, что она привлекла одного человека подобного типа, будет, скорее всего, неверным. Таким образом, то, что вы позволите данному ожиданию влиять на проводимый вами сбор информации, может привести вас к неверным выводам. Вторая ситуация возможного возникновения проблем, связанных с априорными ожиданиями, возникает, когда человек, вовлеченный в процесс социального познания, не способен заметить того факта, что априорные ожидания вносят искажение

в сбор информации. Например, вы можете не осознавать того, что впечатления, которые вы связываете со своим занудой- однокурсником, фактически управляют вашими суждениями о предполагаемых сослуживцах. Отсутствие осознания означает, что в дальнейшем вы не сможете исправить эффект искажения, вызванный априорным впечатлением. Ваши суждения о предполагаемых сослуживцах будут склоняться в сторону занудности и серьезности, исключая понимание того, что данное суждение сформировалось под влиянием ваших собственных предубеждений. И третье. Априорные ожидания могут стать источником проблем, когда они берут верх над рассмотрением информации в целом. Если человеческие качества бывшего сокурсника определили ваше решение вообще не посещать собеседование в компании, то вы совершили именно эту ошибку.

Искажения информации. После того как социальный индивид принимает решение о том, какая информация необходима для формирования определенных суждений, следует приступить к ее реальному сбору. Индивид должен определить, какие единицы информации из всего доступного объема данных следует изучить. Например, совершенно очевидно, что во время первого посещения компании вы не сможете встретиться со всеми сотрудниками, и таким образом, те люди, с которыми вы познакомитесь, помогут вам составить впечатление о других ваших возможных сослуживцах. Но суждения, сформированные на основании ограниченной информации, могут быть ошибочны в тех случаях, когда существуют **искажения информации**. Например, если вас знакомят с особенно открытым и дружелюбным сотрудником, ваше впечатление о качествах, свойственных всем работающим в компании, могут подвергнуться ложному влиянию, что может привести к сдвигу в сторону открытости и дружелюбия.

Даже когда люди предупреждены о возможном искажении информации, они не всегда способны полностью осознать значение подобного искажения. Например, при проведении одного исследования (Hamill, Wilson & Nisbett, 1980) психологи говорили участникам, что будут смотреть видеокассету с записью интервью с тюремным охранником. Одним участникам сказали, что этот охранник является типичным представителем большинства охранников, работающих в тюрьмах, в то время как другим сообщили, что он заметно от них отличается. В третьем случае участникам вообще не предоставили никакой информации о том, насколько



Что делают эти люди: добывают золото, ищут потерянную контактную линзу, разбирают следы зверей или собирают насекомых? В связи с тем что поведение нередко в основе своей является многозначным, процессы социального суждения позволяют структурировать социальное взаимодействие и придать ему значение

типичен данный охранник. Затем половина участников посмотрела кассету, на которой охранник представал как остро сопереживающий, заботливый человек. Другая половина смотрела кассету, которая рисовала портрет жестокой, мужественной и коварной личности. Затем участникам задали ряд вопросов о системе правосудия, в том числе о том, какие люди идут работать тюремными охранниками. Результаты показали, что участники, посмотревшие интервью с человечным охранником, выказывали более благоприятное отношение к тюремным охранникам, чем те, кто видели интервью с жестоким охранником. Что более важно, на суждения участников о тюремных охранниках не оказало влияние то, говорили ли им или нет о типичности тюремного охранника, с которым проводилось интервью.

Давайте рассмотрим аналогичную ситуацию при прохождении вами гипотетического собеседования при устройстве на работу. Предположим, что вы изъявили желание познакомиться с некоторыми из ваших сослуживцев, но вам сообщили, что на этой неделе они находятся на семинаре и встретиться с вами не могут. Но, для того чтобы дать вам возможность получить некоторое впечатление о служащих компании, вы можете познакомиться с одним или двумя сотрудниками, работающими в соседнем офисе, хотя вы и не будете непосредственно контактировать с ними по работе. Вы можете заметить, что те люди, с которыми вы действительно познакомитесь, могут оказать влияние на ваши суждения о предполагаемых сослуживцах. Вы можете оказаться неспособным учесть тот факт, что эти люди выполняют совершенно другую работу и вообще не будут входить в состав группы, в которой вам предстоит работать. Таким образом, ваши впечатления от этих людей могут вообще не иметь ничего общего с теми качествами, которыми обладают ваши реальные сослуживцы.

Недостаточная выборка. Выводы также могут быть сомнительными, если основываются на очень ограниченной информации. Люди иногда не осознают, что недостаточный объем информации в действительности может привести к формированию крайне искаженной картины (Schaller, 1992). Например, если вас знакомят только с двумя из ваших предполагаемых сослуживцев и они производят на вас довольно приятное впечатление, но на самом деле вам предстоит работать с 20 людьми, существует вероятность того, что эти двое не являются типичными представителями более многочисленной группы. Остальные 18 коллег могут быть не такими приятными людьми. Иногда люди забывают о том, что имеют дело с очень ограниченной информацией, и тем не менее формируют уверенные суждения (см. Nisbett, Kunda, 1985).

Статистическая информация и «история случая». Следующим фактором, играющим важную роль при понимании того, как люди используют информацию, является различие между **статистической информацией** и информацией, называемой **«история случая»**. Статистическая информация предоставляет данные о большом количестве людей, в то время как история случая имеет дело только с несколькими определенными индивидами. Когда люди имеют доступ как к статистической информации, так и к противоречивой, но более яркой информации отдельного случая, последняя часто оказывает более сильное влияние на их суждения (Taylor, Tompson, 1982). Эта происходит даже тогда, когда статистическая информация объективно более точная. Например, одним из видов информации, которую вы хотите собрать во время собеседования, служат сведения о том, насколько быстро люди продвигаются по служебной лестнице в данной компании.



Процесс принятия решения часто включает в себя сбор и интегрирование сложной информации. Для людей типично считать себя более последовательными, использовать больше информации и выносить более сложные суждения, чем это происходит на самом деле

Несомненно, наиболее подходящей информацией, которую следует изучить, будет статистическая информация о показателях должностного роста всех сотрудников и особенно тех, кто работает в вашем отделе. Однако предположим, что вам рассказали о некоем Марке Комете, особенно динамичном в своем продвижении молодом человеке, который за три недолгих года смог подняться с должности клерка до помощника вице-президента. Очень вероятно, что история случая стремительного взлета к вершинам славы и удачи внутри компании Марка Комета внесет искажение в ваше впечатление о том, насколько быстро здесь поднимаются по служебной лестнице. Это может привести к тому, что вы проигнорируете более подходящую в данном случае статистическую информацию, которая показывает, что обычно служебный рост в компании происходит довольно медленно.

Казалось бы, большинство из нас знает, что в действительности при формировании суждений мы должны использовать более обоснованную статистическую информацию. Люди обращаются к статистическим данным каждый раз, когда пытаются найти убедительные аргументы, и человек часто может быть более убедительным, если имеет доступ к статистической информации. Если история случая не позволяет нам с уверенностью прийти к выводу, мы с большей готовностью полагаемся на доступные статистические доказательства. Однако в целом при наличии более занимательных и впечатляющих доказательств из истории отдельных случаев люди часто игнорируют соответствующие статистические доказательства, а вместо них полагаются на информацию из истории отдельных случаев (Bar-Hillel, Fischhoff, 1981; Beckett, Park, 1995).

Влияние негативной информации

Предположим, что во время сбора информации о компании, в которой вы предполагаете работать, вам стали известны несколько негативных фактов. Вы можете, к примеру, столкнуться с неким раздраженным сотрудником, которого собираются уволить за плохое исполнение служебных обязанностей и который спросит вас о том, с чего это вы вообще захотели работать в этой компании. Существует шанс, что вы придадите некое значение этому наблюдению, возможно даже большее, чем оно заслуживает. Таков общий результат, полученный при проведении исследований суждений и решений.

Негативная информация привлекает больше внимания, чем позитивная (Pratto, John, 1991). Соответственно при формировании суждений негативная информация имеет больший вес, чем позитивная (Coovert, Reeder, 1990). В исследованиях всех типов, начиная с формирования впечатлений о других людях и заканчивая оценкой позитивной и негативной информации с целью принятия решения или формирования суждения, негативная информация всегда более заметна (Taylor, 1991a).

Интегрирование информации

Следующий этап в процессе формирования суждения — сбор всей информации воедино и ее объединение в социальное суждение. При сравнении способностей человека к целостному восприятию с рациональными моделями выясняется, что процесс формирования человеком суждений достаточно случаен и не следует строго принципам рациональной модели.

Давайте рассмотрим пример, связанный с приемом на учебу в колледж. Когда желающих поступить много, а число мест ограничено, должен быть выработан критерий, в соответствии с которым будет приниматься решение о том, кого принять, а кому отказать. В большинстве колледжей существует формула приема студентов, согласно которой учитываются результаты теста на готовность к обучению в данном учебном заведении: оценки, получаемые в старших классах; рекомендательные письма, автобиография и другие источники информации. При наличии столь четких норм было бы резонно предположить, что лица, принимающие решение о приеме в колледж, прекрасно справляются со своей работой, используя данную формулу для определения того, кого принять, а кого нет. Однако исследования показывают, что при наличии четких норм для объединения информации в суждение компьютеры обычно превосходят людей, принимающих решение (Dawes, Faust & Meehl, 1989; Meehl, 1954).

Почему это происходит? Люди, принимающие решения, в значительной степени доверяют своим способностям принимать решения. Когда их спрашивают о том, какими методами они пользовались для принятия решения, они обычно сообщают, что были чрезвычайно последовательны, использовали большие объемы информации и выносили более сложные суждения, чем это требуется на самом деле. Причина того, что компьютеры обычно превосходят человека, заключается в том, что машины последовательно придерживаются критериев, установленных человеком, оценивают информацию стандартным способом, объединяют данные в соответствии с формулой и приходят к какому-либо выводу. В противоположность компьютерам люди, принимающие решение, могут быть подвержены влиянию любимых теорий или стереотипов, что оказывает воздействие на процесс обработки информации. Многочисленные исследования, в ходе которых противопоставлялись люди и компьютеры или другие механические средства или инструменты привели к такому же выводу. Когда люди определяют правила формирования суждения, которые они собираются использовать для объединения информации в единое решение или суждение, компьютеры и другие механические средства и инструменты всегда более успешно следуют этим правилам, чем сами люди (Meehl, 1954).

Представьте себе, как этот процесс может работать в случае с вашим собеседованием. Небольшой группе людей, с которыми вы познакомились во время посе-

щения компании, поручено принять решение о приеме вас на работу. Каждый из них обладает только небольшим количеством информации о вас. Один человек считает, что вы нервничаете в сложных ситуациях, что подтверждается тем фактом, что во время обеда вы уронили на пол булочку. Однако другой, основываясь на том, что раньше вы оба играли в теннис, утверждает, что вы можете стать новым Марком Кометом. Еще один указывает на то, что, как видно из вашего аттестата об обучении в колледже, вы имели высокие оценки практически по всем предметам, что позволяет предположить наличие у вас больших способностей. Но следующий выразит недовольство тем, что, несмотря на высокую успеваемость по всем предметам, вы не проявили никаких особенных талантов. Таким образом, каждый из оценивающих вас людей может иметь свой определенный идиосинкразический подход к изучению информации, полученной во время вашего короткого посещения, которую он или она считает подходящей для формирования общего суждения о том, следует ли брать вас на работу. Несомненно, нас расстраивает мысль о том, что чья-то судьба часто зависит от подобного процесса принятия решения.

Суждения ковариации[1]

Кроме собирания информации воедино для формирования ясных впечатлений о людях и событиях нас также беспокоит выявление того, «что связано с этим» в социальной жизни. Многие наши убеждения включают в себя представления о связях между вещами. Например, поговорка *All work and no play makes Jack a dull boy*[2] означает, что между слишком усердной работой и превращением в скучного человека существует связь, а развлечения и отсутствие скучных черт у человека сочетаются друг с другом. Подобным образом утверждение «Блондинкам живется веселее» подразумевает связь между светлым цветом волос и весельем и между другим цветом волос и меньшим количеством веселья. Для обозначения подобных идей о связях между вещами используется термин **суждения ковариации**.

При формировании суждений о ковариации люди склонны делать определенные ошибки (см. Schaller, O'Brien, 1992). Вернемся к утверждению «Блондинкам живется веселее». Как показано на рис. 2.1, первым шагом в оценке ковариации является принятие решения о том, какую информацию считать существенной. На самом деле существенна вся информация, но люди редко признают этот факт. Априорные ожидания приводят к тому, что люди концентрируют свое внимание в основном на позитивных образцах (любящие веселье блондинки) и меньше внимания обращают на другие факторы, к которым можно отнести брюнеток или рыжеволосых женщин, которые могут веселиться или нет, и то количество блондинок, которые не склонны к веселью.

Проблемы, сопутствующие оценке ковариации, также совпадают с некоторыми проблемами, о которых мы уже говорили в этой главе. Как было отмечено, люди многое упускают при сборе информации, они также склонны обращаться к своим знакомым, которые могут представлять собой искаженную выборку. Так, основываясь на информации о тех блондинках, которых они знают, человек может прийти к выводу, что блондинки постоянно веселятся. Ковариации также

[1] Ковариация — сопряженная изменчивость двух признаков. — *Примеч. науч. ред.*
[2] В русском языке не существует поговорки, эквивалентной данной, дословно: «Только работа и никаких развлечений делают из Джека скучного человека». — *Примеч. перев.*

свойственна готовность к искажению информации в направлении предпочтительной гипотезы (Edwards, Smith, 1996). Противоречащие предлагаемой связи примеры (веселые брюнетки) могут быть неправильно интерпретированы как подтверждающие гипотезу в тех случаях, когда им свойственна двойственность (она просто «испачкавшаяся блондинка»).

Затем информация должна быть собрана воедино, что требует воспроизведения в памяти частоты каждого вида фактов. К сожалению, социальный субъект помнит случаи, хорошо подтверждающие конкретную связь, но имеет тенденцию забывать о тех случаях, которые ей противоречат, в особенности об имеющих лишь слабые отклонения (Anderson, Kellam, 1992; Crocker, Hannah, Weber, 1983). Например, на память может прийти восторженная женщина с черными волосами, но довольная жизнью шатенка может быть забыта.

Таким образом, когда люди формируют суждения о ковариации, они редко следуют рациональным моделям данного процесса. Вместо этого их ожидания определяют то, что они сосредоточивают свое внимание в основном на позитивных фактах (таких как счастливые блондинки) и обращают гораздо меньше внимания на другие факты (Klaymann, Ha, 1987). Таким образом, когда связь между двумя переменными является ожидаемой (например, если человек верит в то, что блондинкам достается больше удовольствия), человек с большей вероятностью даст более высокую оценку степени связи, существующей между двумя факторами, или предположит наличие связи там, где ее не было. Это интересное явление получило название **иллюзорной взаимосвязи**.

Иллюзорная взаимосвязь. По меньшей мере два фактора могут стать причиной возникновения иллюзорной взаимосвязи. Первый из них — **ассоциативное**

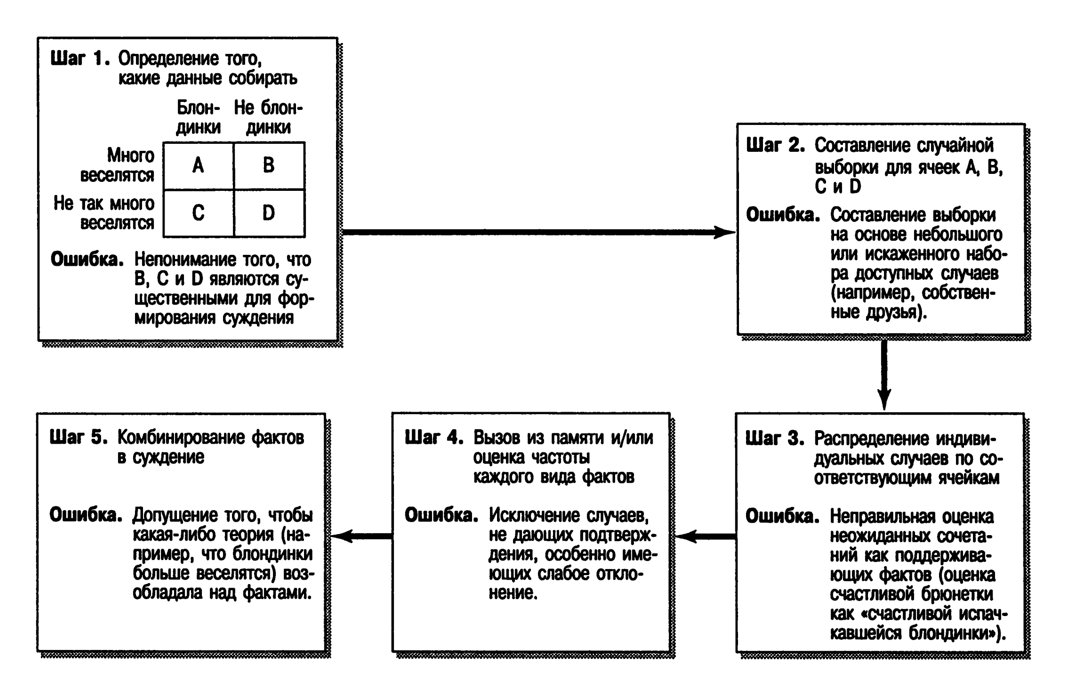


Рис. 2.1. Оценка ковариации и ее ошибки. Живется ли блондинкам веселее?

значение, при котором два предмета представляются сочетающимися между собой, потому что так «должно быть», что является утверждением, основывающимся на априорных ожиданиях. Так, часто нам кажется, что члены группы меньшинства обладают свойствами, которые стереотипно ассоциируются с их группой, исходя только из их принадлежности к данной группе, когда на самом деле любой входящий в нее индивид может не проявлять стереотипного поведения или противоречить ему (Hamilton, Gifford, 1976). Второй ошибкой иллюзорной взаимосвязи является **парная отличительность**, при которой два предмета/понятия мыслятся связанными друг с другом, потому что оба обладают какой-либо отличительной чертой. Например, отдельные социальные группы, такие как религиозные секты, члены которых одеваются отлично от других людей, в особенной степени способствуют возникновению новых характерных стереотипов (Mullen, Johnson, 1995), а о социальных группах, которые, как нам кажется, ничем не отличаются от окружающих, может быть составлено ошибочное представление как об имеющих менее выраженные характеристики (Sanbonmatsu, Shavitt & Gibson, 1994). Таким образом, иллюзорные корреляции могут заменить реальные корреляции в тех случаях, когда люди придерживаются каких-либо ожиданий или теорий относительно того, связаны между собой или нет два фактора (Garcia-Marques, Hamilton, 1996).

Влияние формулировки

То, как сформулированы альтернативные решения, точнее, те термины, при помощи которых они выражены, часто могут оказать сильное влияние на суждения людей. Например, если кто-то, кем вы восхищаетесь, скажет вам, что какая-то работа на лето предоставит вам «потрясающие возможности», вы, скорее всего, будете благосклонно расположены по отношению к этой работе, даже до того, как узнаете, что же она из себя представляет. И наоборот, если кто-то скажет вам, что «по крайней мере, у вас будет работа», вы, скорее всего, будете рассматривать эту должность с некоторым опасением, думая о том, что это, по меньшей мере, поможет вам оплатить счета, но, скорее всего, не доставит большого удовольствия.

Влияние формулировки прочно укоренилось в социальном познании. Одним из его наиболее распространенных и важных проявлений является случай, когда какое-либо решение описывается с точки зрения предоставляемых им выгод или убытков, причиной которых оно может стать (Kahneman, Tversky, 1982). Например, исследования в общем говорят о том, что люди становятся более осторожными, когда возможные альтернативы описываются с точки зрения возможного риска, но с большей готовностью соглашаются испытать судьбу, когда формулировки альтернативы определяются выгодами (см. примеры: Roney, Higgins, Shah, 1995). Рассмотрим следующий пример.

Представьте себе, что Соединенные Штаты готовятся к вспышке необычного азиатского заболевания, которое, по предположениям ученых, должно унести жизни 600 человек. Предложены две альтернативные программы по борьбе с данным заболеванием. Представьте, что точная научная оценка последствий этих программ предполагает следующие результаты. Если будет принята программа *A*, будут спасены 200 человек. Если будет принята программа *B*, существует 35-процентная вероятность того, что все 600 человек будут спасены, и 65-процентная вероятность, что не удастся спасти никого. Какую программу вы бы выбрали?

Теперь представьте эту ситуацию с другими возможными альтернативами. Если будет принята программа *C*, то 400 человек умрут. Если будет принята программа *D*, то существует 35-процентная вероятность того, что никто не умрет, и 65-процентная вероятность, что умрут 600 человек (по данным Tversky, Kahneman, 1981).

Тверски и Канеман (Tversky, Kahneman) предложили решить эту проблему студентам колледжа. Когда проблема была сформулирована с точки зрения числа спасенных жизней, 72% участников выбрали программу *A*. Однако, когда проблема была описана с точки зрения количества погибших, 78% склонились в сторону программы *D*, и только 22% высказали предпочтение программе *C*, результаты реализации которой совпадают с результатами программы *A*!

Подобный результат, выражающийся в том, что люди менее склонны к риску в тех случаях, когда альтернативы сформулированы с точки зрения потерь, был получен при проведении многих исследований, и его значение очень важно. Подобные открытия могут повлиять на методы подачи информации и предупреждения об угрозе здоровью или о других потенциальных опасностях (например, при предупреждении о пользе использования солнцезащитных экранов) и разъяснить ошибки, систематически возникающие при принятии людьми каждодневных решений.

Настроение и суждение

Возможно, вы замечали, что, получив хорошую оценку за контрольную работу, вы становитесь более приветливыми с соседом по комнате, а прекрасно проведя время со своей подругой или другом, вы проявляете большую готовность помочь другому человеку, нуждающемуся в помощи. Вы также замечали, что когда испытываете чувство тревоги, все ваши действия кажутся вам более рискованными (Gasper, Clore, 1998). Эти примеры служат иллюстрацией воздействий, которые оказывает на суждение и поведение **настроение** (Murthy, Zajonc, 1993).

Каким образом психологи выявляют влияние настроения на убеждения людей и их поведение? Так же как Питер Пен учил детей летать, психологи заставляют людей думать о чем-то приятном, удивляя их неожиданным подарком, побуждая концентрироваться на приятных воспоминаниях («Подумайте о Рождестве, подумайте о снеге»), обращаясь к ним с просьбой вспомнить то время в прошлом, когда они были очень счастливы, или давая им прочесть утверждения, предполагающие постепенное улучшение настроения. Очень скоро люди, к которым применялись подобные методики, сообщали, что у них возрастает чувство радости, даже эйфории. И наоборот, ученые могут заставить человека чувствовать себя несчастным, если попросят его подумать о тех моментах в прошлом, когда ему было грустно, или предложат ему прочитать ряд утверждений, вызывающих постепенное ухудшение настроения. Тем не менее вызывать негативные настроения труднее, чем положительные, и, кроме того, находясь в таком настроении, люди обычно стараются его преодолеть.

Какое действие оказывает настроение на поведение? Когда мы находимся в хорошем настроении, нам свойственно быть более дружелюбными и охотнее демонстрировать проявления альтруизма. Например, мы проводим больше времени с другими людьми и больше им помогаем. Что же происходит, когда настроение портится? Можно подумать, что люди, пребывающие в плохом настроении, долж-

ны быть более замкнутыми и меньше помогать другим, и в некоторых случаях так и происходит. Но часто эти люди стремятся избавиться от плохого настроения и вместо того, чтобы действовать так, как им диктует их настроение, они пытаются вывести себя из этого состояния, проявляя дружелюбие по отношению к другим, оказывая им помощь или совершая другие позитивные действия (см. примеры: Cunningham, Shaffer, Barbee, Wolff & Kelly, 1990). Это означает, что позитивное настроение оказывает на просоциальное поведение более сильное влияние, чем негативное настроение на формирование антисоциального поведения (Isen, 1999).

Настроение также оказывает влияние на память. Возможно, вы сталкивались с такой ситуацией, когда, получив какое-то хорошее известие, вы замечали, что вспоминаете другие случаи в прошлом, когда вы были счастливы, чувствовали себя хорошо или испытывали чувство самодостаточности. При многих обстоятельствах люди вспоминают тот материал, валентность которого соответствует их настроению в данный момент (Mayer, Gayle, Meehan & Haarman, 1990; Taylor, 1992). Этот эффект называется **памятью, согласованной с настроением**. Когда люди находятся в хорошем расположении духа, им свойственно вспоминать позитивный материал. Действует ли память, согласованная с настроением, и в случаях плохого настроения? Иногда люди в плохом расположении духа вспоминают большее количество негативного материала. Это наиболее справедливо в отношении людей, подверженных депрессиям (Andersen, Spielman & Bargh, 1992). Но не забывайте о том, что влияние плохого настроения многообразно; иногда люди, находящиеся в плохом настроении, думают о позитивных вещах для того, чтобы избавиться от этого настроения (McFarland, Buehler, 1997; Smith, Petty, 1995).

Настроение влияет и на суждения. Счастливые люди думают обо всем гораздо лучше, чем те, кто находится в плохом настроении: о себе самих, о своем здоровье, о своих машинах, о других людях, о будущем и даже о политиках (для обзора см. Fiske, Taylor, 1991). Неужели несчастным людям ничего не нравится? Опять же свидетельства разнообразны. В некоторых случаях люди, которые несчастливы, формируют негативные суждения об окружающих, но в других этого не происходит. Негативное настроение оказывает на суждения менее сильное влияние, чем позитивное.

Настроение влияет не только на то, что мы помним, или на то, как мы оцениваем окружающий нас мир, но также и на то, каким образом мы формируем суждения. При принятии решений счастливые люди экспансивны, более ориентированы на себя и импульсивны. Благодаря этому они быстро принимают решения, быстро работают, выполняя простые задания, устанавливают более необычные связи между вещами, о которых думают, у них более свободные и менее организованные ассоциации, они группируют большее количество разнообразных вещей в одну категорию, а их мышление более подвержено стереотипам (Bless et al., 1996; Isen, 1987; Mayer, Hanson, 1995). Негативное настроение, по общему представлению, замедляет обработку информации. Люди делают это более методично и аккуратно, они более медлительны в принятии решения, формируют более сложные случайные атрибуции, медленнее работают, но при этом они не обязательно более точны (Gannon, Skowronski & Betz, 1994). Данные результаты исследований распространяются только на людей, постоянно находящихся в плохом или хорошем расположении духа. Например, люди-экстраверты в большей степени подвержены влиянию позитивной информации, в то время как люди, страдающие

сильной формой невроза, более восприимчивы к негативной информации (Rusting, Larsen, 1998).

Счастливые люди не любят получать негативную обратную связь, и они в особенности «не расположены к потерям» (Esses, 1989). Это означает, что людям, чувствующим себя счастливыми, рискованный выбор, предполагающий негативные последствия альтернативы решения, представляется более нежелательным (Isen, Nygren & Ashby, 1988). Люди в плохом расположении духа, с другой стороны, не настолько сильно подвержены воздействию негативной связи, а потенциальные потери вовсе не представляются им такими значительными.

Как в таком случае может повлиять ваше настроение на извлечение и обработку информации при прохождении собеседования для поступления на работу? Если во время посещения предполагаемого места работы вы были в хорошем настроении, вы, возможно, обратили несоразмерно большое внимание на все позитивные особенности работы и рабочего окружения. Тем не менее если вы были в плохом настроении, вы могли придать большее значение кажущимся недостаткам данной должности. Позднее, при принятии решения по поводу работы, в том случае, если вы посетили компанию в хорошем настроении, вы могли бы принять решение абсолютно импульсивно, на основе позитивных моментов полученного опыта. С другой стороны, если вы были в плохом настроении, вы могли бы анализировать свои впечатления более методично и даже «увязнуть» в процессе принятия решения. Таким образом, такие эмоциональные факторы, как настроение, могут в значительной степени влиять на суждение и принятие решений.

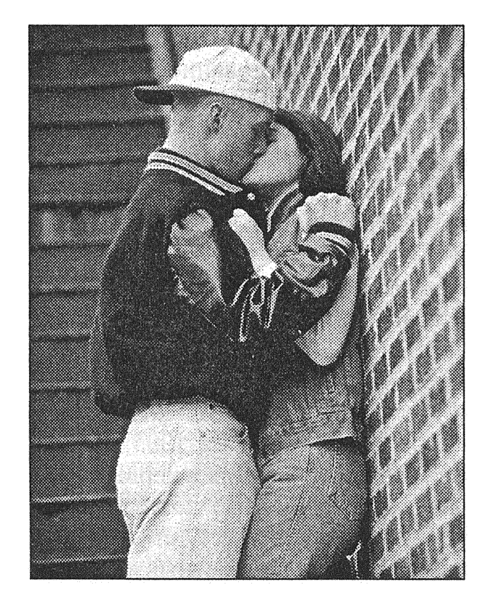
Мотивация и суждение

Исследования настроения подводят нас к постановке более общего вопроса об отношении мотивации и суждения. Выполняем ли мы работу лучше или хуже, когда у нас есть мотивация к принятию положительного решения или формированию осторожного суждения, чем в тех случаях, когда суждение имеет для нас меньшее значение? Пелхам и Нетер (Pelham, Neter, 1995) провели несколько исследований, посвященных этому вопросу. Они манипулировали мотивацией в нескольких вариантах, включая стимул материальной заинтересованности к более тщательному выполнению работы, личную ответственность за принятое решение и личное участие в решении. Проведя три отдельных исследования, они определили, что более высокие уровни мотивации повышали точность суждений, когда формирование этих суждений было несложным, но снижали точность суждений в случае их сложности. Отсюда следует, что желание быть точным не всегда воплощается в реальность.

Конкретное содержание мотивации человека также оказывает влияние на его суждения. Процесс обработки нами информации и ее обобщения может в значительной степени определяться тем, к каким суждениям мы хотим прийти. Люди часто генерируют и оценивают информацию, исходя из собственных интересов, строя теории, будучи уверенными, что с ними будет происходить только хорошее, а ничего плохого не случится (Dunning, Leuenberger & Sherman, 1995; Kunda, 1987). Например, зная, что количество разводов среди вступающих в первый брак составляет 50%, большинство людей убеждены в том, что они в это число не попадут, а будут жить со своим супругом или супругой до конца жизни. Они убеждают себя в том, что все именно так и будет, подчеркивая те свои личностные качества,

которые могут служить гарантией стабильного брака, и активно отвергая или преуменьшая значение информации, предполагающей их уязвимость, потенциально ведущую к разводу. Так, к примеру, в качестве доказательства вероятной стабильности своего брака человек может использовать такие факты, как прочный брак своих родителей, тесные семейные отношения в период раннего детства и то, что его любовная связь в колледже продолжалась целых четыре года. Тот факт, что потенциальный муж уже однажды разводился, что само по себе уже является фактором, позволяющим предсказать возможность второго развода, может быть интерпретирован не только как не ведущий к разводу в данном конкретном случае, а даже наоборот — как защитный фактор («Он не захочет, чтобы этот брак распался так же, как и предыдущий, поэтому он приложит все силы, чтобы сохранить наши отношения»).

С целью проверки этой точки зрения Кунда (Kunda, 1987) провел исследование, в ходе которого предложил студентам колледжа описание определенного человека и список его характеристик. В список было включено описание человека как лишенного духовных интересов, зависимого, религиозного и консервативного. Другая информация касалась того, работала ли его мать или находилась дома в период его детства и была ли у него хотя бы одна серьезная связь до поступления в колледж. Трети участников сообщалось, что данный человек разведен, треть узнала, что он счастлив в браке, а еще одной трети вообще не было представлено никакой информации о состоянии его брачных отношений. Затем участникам было предложено оценить качества данного человека в баллах, начиная с 1 балла («делают развод гораздо более вероятным») и заканчивая 9 баллами («делают стабильный брак гораздо более вероятным»). После заполнения вопросника участников попросили оценить себя с точки зрения этих характеристик, а также оценить вероятность того, что их брак закончится разводом. Результаты показали, что участники оценили особенности, свойственные как им самим, так и предложенному им объекту исследования, как более подходящие для удачного брака,



Как бы вы отнеслись к подобной сцене, если бы были отцом девушки? бывшей подружкой юноши? человеком, который устроил первое свидание этой пары? Наши интерпретации и наша эмоциональная реакция в значительной степени зависят от тех мотивов, которые мы привносим в социальные ситуации

ИССЛЕДОВАНИЯ КРУПНЫМ ПЛАНОМ

«Я сделаю это к пятнице» — ошибка планирования в действии

Сколько раз вы убеждали себя, что закончите составление доклада задолго до назначенного срока, а затем ночью оказывались за столом, яростно исписывая страницы, потому что завтра утром работа должна была быть сдана? Сколько раз вы обещали себе, что будете читать литературу по списку, предложенному в начале семестра, а затем лишь в середине семестра впервые начинали пролистывать главы положенных для чтения книг? Этот опыт знаком многим, а возможно и всем, студентам колледжей и служит примером широко распространенного феномена, названного **ошибкой планирования** (Buehler, Griffin & MacDonald, 1997).

Ошибка планирования связана с тем фактом, что люди постоянно переоценивают скорость и легкость, с которыми они собираются достигнуть поставленной цели, и недооценивают количество времени, денег и усилий, которые действительно потребуются для достижения этой цели. В исследовании, посвященном ошибке планирования (Buehler, Griffin & Ross, 1994), студентов колледжа просили описать научный проект, который должен был быть закончен в течение следующей недели, и указать, когда они собираются начать работу над ним, когда они планируют ее закончить и сколько часов предполагают на нее потратить. Спустя неделю студентов спросили о том, закончили ли они проект, когда это произошло и существовал ли крайний срок его подачи. Хотя ранее все студенты указали, что они без труда закончат проект к указанному сроку, спустя неделю более половины проектов оставалось незаконченными. В случаях со сданными в срок проектами для их завершения потребовались в среднем пять дней сверх заявленного срока! И это называется планированием!

Если нашим поведением управляют не прекрасно разработанные планы, то что? Вспомните, когда именно вы обычно завершаете письменную работу или проект, и вы поймете, что зачастую ответом будет: «Непосредственно перед тем, когда это должно быть сделано». Наличие окончательных сроков оказывает большое влияние на то, заканчивают ли люди выполнение проектов или нет, и то, когда они это делают. Удивительно, но многие из нас не осознают воздействия окончательных сроков. Когда участников исследования, проведенного Бьюхлером и его коллегами (Buehler, Griffin & Ross, 1994), попросили назвать факторы, оказавшие влияние на завершение их проектов, большинство забыло о той роли, которую играют окончательные сроки. И это несмотря на то, что более двух третей участников закончили свои проекты днем или ночью накануне срока сдачи!

чем те характеристики, по которым они не совпадали. Способность выявлять рациональные с виду связи между нашими собственными ценными качествами и позитивными событиями и отбрасывать ассоциации между нашими особенностями и негативными событиями помогает нам поддерживать убеждения, которые мы стремимся сохранить.

Еще один мотивационный фактор, который может повлиять на природу социального суждения, связан с оценкой человеком своей осведомленности или компетентности в определенной области. Если мы считаем себя экспертами в каком-либо вопросе, действительно ли мы являемся таковыми? И действительно ли подобная компетентность преобразуется в лучшие суждения? Например, если вы считаете, что очень хорошо разбираетесь в автомобилях, преобразуется ли эта

информация в более хороший или более плохой подбор информации, когда вы отправитесь покупать себе машину? Радеки и Джаккард (Radecki, Jaccard, 1995) выяснили, что люди знают меньше, чем им кажется, и что их неправильные убеждения относительно уровня собственной осведомленности могут причинить им реальный вред. Исследователи выяснили, что люди, убежденные в собственной осведомленности, в действительности собирали меньше информации, что в результате становилось причиной принятия менее удачных решений. В разделе «Исследования крупным планом» приводится еще один пример мотивированного суждения.

Суждение: резюме

Насколько хорошо в общем и целом индивид справляется с задачами формирования социального суждения? Рассмотренные нами факты показывают, что по сравнению с рациональными моделями социальное суждение страдает от некоторых вполне предсказуемых ошибок и искажений (Fiske, Taylor, 1991). Социальное суждение и его ошибки представлены на рис. 2.2. Данная оценка может вызвать по крайней мере две реакции. Первая выражается в обеспокоенности тем, как индивиды позволяют своим априорным ожиданиям отвергать и игнорировать существенную информацию. Вторая реакция — это замешательство. Как люди могут настолько хорошо управлять своей социальной жизнью, если их социальные суждения настолько искажены?

В настоящее время некоторые исследователи склоняются к выводу, что рациональность не всегда является лучшей основой для оценки социального суждения

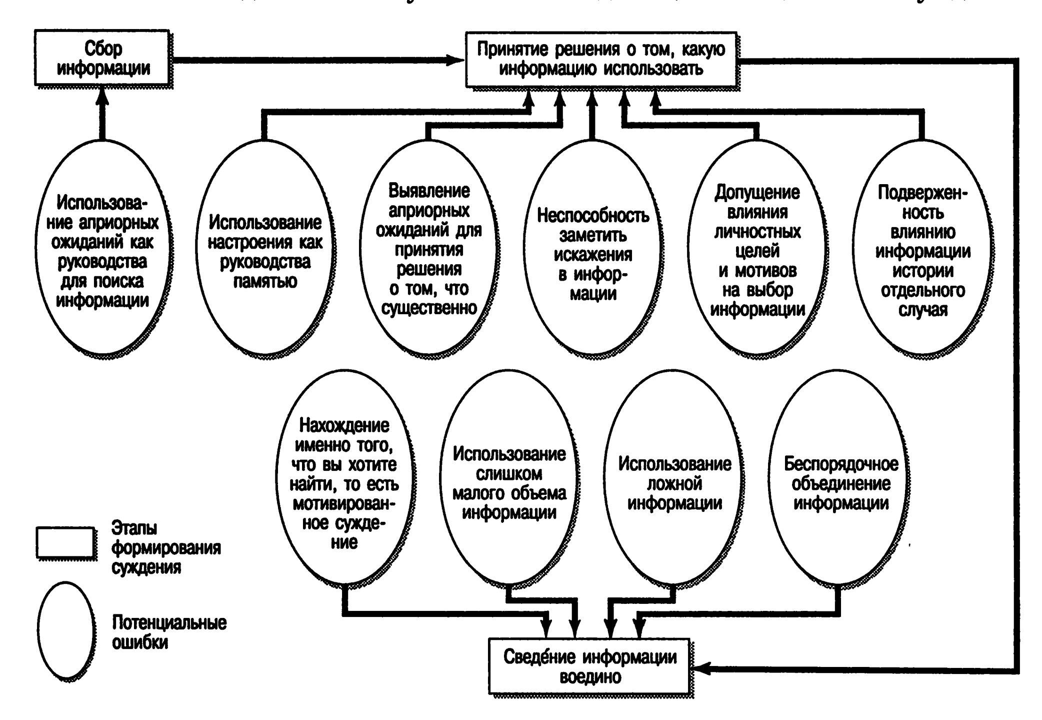


Рис. 2.2. Социальное суждение и его ошибки

(например, Funder, 1987; McArthur, Baron, 1983; Swann, 1984). Одна из причин этого заключается в том, что условия реального мира зачастую делают использование рациональной модели практически невозможным. В большинстве случаев социальная информация ненадежна, искажена и недостаточна. Даже надежная, лишенная искажений и полная информация может быть представлена среднестатистическому индивиду не совсем в ясной или удобной форме, а в некоторых случаях необходимая информация вообще недоступна. Условия, способные максимизировать точность, в реальной жизни встречаются редко; соответственно во многих ситуациях человек не может применить рациональную модель, даже если он имеет такое намерение.

Более того, отдельные ошибки, возникающие в результате применения неправильных методик, полученных путем умозаключения, не имеют большого значения. Например, вы отдали предпочтение определенной группе друзей, основывая свой выбор главным образом на их ярком и жизнерадостном образе жизни, а не на личностных качествах. Предположим, в дальнейшем вы выяснили, что они увлекаются наркотиками, скоростными машинами и тяжелым роком, а это вас совсем не привлекает. Вы можете постепенно отойти от этого круга и завести новые знакомства без каких-либо далеко идущих последствий. То, что вы проводите время с определенной группой людей, вовсе не означает, что вы должны общаться с ними до конца жизни. Это справедливо и в отношении суждений. Сделанное однажды неточное суждение может быть исправлено, потому что другие люди или новая информация свидетельствуют о его ошибочности.

Возможно, наиболее значимым является тот факт, что часто для людей большее значение имеет эффективность, подразумевающая быструю обработку информации, а не стопроцентная точность. Представьте себе полный объем информации, с которой человек сталкивается в течение дня. Даже такое простое действие, как переход улицы, требует наблюдения за дорожными знаками и переключением светофора, транспортным потоком, пешеходами на своей и противоположной стороне улицы. Если бы людям на самом деле пришлось формировать все их суждения с использованием рациональных моделей, они, возможно, все еще обдумывали бы свой план перехода улицы в тот момент, когда на светофоре снова появилась бы надпись «Стойте». Другими словами, принятие тщательных, сложных и рациональных решений требует определенного времени, а в условиях беспокойной и наполненной стрессами реальной жизни время становится очень дорогим товаром.

В результате люди извлекают из своего опыта существовавшие у них ранее представления о людях и ситуациях и используют выведенные на основе предыдущего опыта кратчайшие пути для того, чтобы сформировать социальное суждение быстро и эффективно. Это вовсе не означает, что продемонстрированные нами ошибки, возникающие в процессе формирования социального суждения, несущественны. Несомненно, они могут привести к проблематичным последствиям, в результате которых люди сформируют явно ошибочные решения и суждения. Более того, обучение людей соответствующим методам логического мышления может оказаться полезным, люди смогут формировать более точные суждения, например избегать ошибочных групповых стереотипов (Schaller, Asp, Rossel & Heim, 1996). Следовательно, совершенствование процесса формирования суждения — важная задача, стоящая перед исследователями, занимающимися социаль-

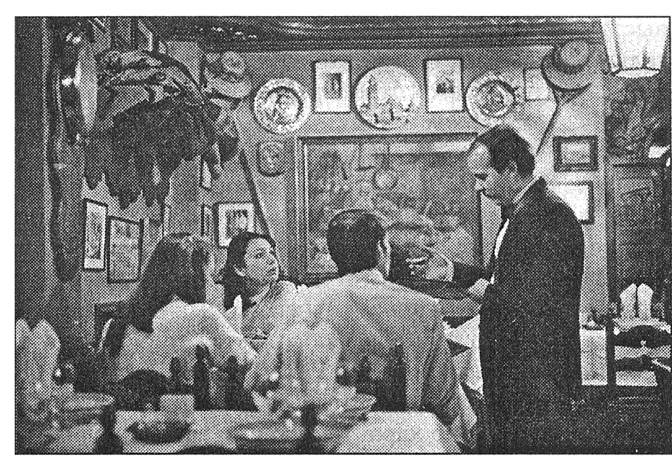
ным познанием. Но это должно проводиться в контексте понимания процессов, обычно используемых людьми (Nisbett, Fong, Lehman & Chang, 1987).

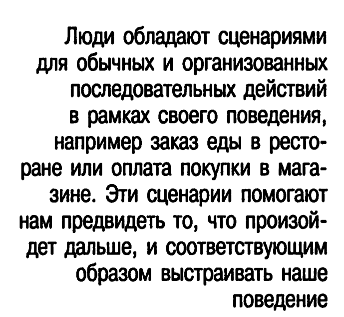
Понимание того, как человек в действительности формирует суждения, требует серьезного наблюдения. Действия по сбору информации воедино и решению проблемы, как уже было замечено, могут представлять собой задания, требующие временны́х затрат и значительных способностей к обработке информации. Когда внимание человека сосредоточено на формировании определенного суждения, лишь небольшая его часть затрачивается на выполнение других заданий, таких как мониторинг окружающей среды, решение других проблем и тому подобное. Однако складывается впечатление, что память обладает почти неограниченными возможностями. Вспомните, к примеру, слова скольких популярных песен вы помните наизусть. Сотен или даже тысяч? Или подумайте обо всех ваших друзьях и обо всем, что вы знаете о каждом из них. Эти примеры показывают, какое удивительное количество информации мы способны сохранять в наших головах и извлекать из памяти в случае необходимости. Таким образом, с точки зрения потребления внимания решение проблем представляется очень дорогостоящим, оно отвлекает ресурсы от решения других задач, в то время как память кажется почти неограниченной и этих ресурсов не отвлекает. Например, большое количество сведений об одном из друзей не мешает получать новые сведения о другом. Это важное различие является определяющим в процессе формирования суждений. Более того, занимаясь сложным и продолжительным решением проблемы, связанным с каждым заданием, которое ставят перед нами окружающие условия, мы часто прибегаем к хранящемуся в нашей памяти знанию для интерпретации окружающей реальности, вступающей в противоречие с нашим опытом, а точнее, с нашими схемами. Этот процесс происходит быстро, эффективно и часто автоматически, то есть без специального намерения или осознания (Bargh, Chen & Burrows, 1996) и обычно предполагает использование схем.

Схемы

Схема представляет собой организованный и структурированный набор знаний о каком-либо понятии или стимуле. Она включает в себя информацию о понятии или стимуле, связи между различными фактами, имеющими к нему отношение, и специфические примеры (Fiske, Taylor, 1991). Схемы могут применяться к определенным людям, социальным ролям, самому себе, установкам в отношении определенных объектов, стереотипам о группах или восприятию обычных событий (Eckes, 1995).

Схемы для наиболее типичных событий называют **сценариями** (Abelson, 1976). **Сценарий** представляет собой стандартную последовательность действий в течение какого-либо периода времени. Один из сценариев может быть назван «заказ еды для группы людей в китайском ресторане». Все рассаживаются за столом, и официант приносит меню. Некоторые из сидящих говорят одновременно, называя свои любимые блюда, в то время как другие признаются, что не знают, что заказать, и просят кого-нибудь помочь им что-нибудь выбрать. Затем люди просматривают меню раздел за разделом, споря о том, какой суп выбрать, соглашаются заменить свое любимое блюдо из говядины (которое больше никто не хочет есть) на свинину под соусом (у которой находится по крайней мере хоть один





Люди обладают сценариями для обычных и организованных последовательных действий в рамках своего поведения, например заказ еды в ресторане или оплата покупки в магазине. Эти сценарии помогают нам предвидеть то, что произойдет дальше, и соответствующим образом выстраивать наше поведение

сторонник) и наконец поручают наиболее уверенному в себе человеку сообщить сформированный в ходе переговоров полный перечень заказа официанту.

Мы можем составить похожие сценарии для других событий, напоминающих по своей форме ритуал, таких как рождение ребенка, принятие душа, сдача заключительного экзамена или баскетбольная игра. Основную особенность сценария составляют его ограниченность во времени, последовательность его развития (более ранние события являются причиной последующих) и то, что он является простым, согласованным и воспринимаемым единством.

Схемы и сценарии имеют большое значение, так как люди ориентируются на них при интерпретации окружающей обстановки. Это означает, что каждый раз, когда мы сталкиваемся с новой ситуацией, мы не пытаемся понять ее заново. Вместо этого мы извлекаем из памяти знания о похожих ситуациях, имевших место в прошлом, для формирования интерпретаций, и именно тогда схемы помогают нам обрабатывать информацию. Они помогают нам разобраться в том, какие аспекты ситуации или стимула имеют значение, помогают структурировать и организовать информацию. Схемы позволяют нам лучше запоминать новые данные, организовывать детали и очень быстро обрабатывать информацию, соответствующую схеме. Иногда схемы могут помочь людям не только в интерпретации и оценке новой информации, но и заполнить имеющиеся пробелы и добавить необходимые сведения.

Структура схем

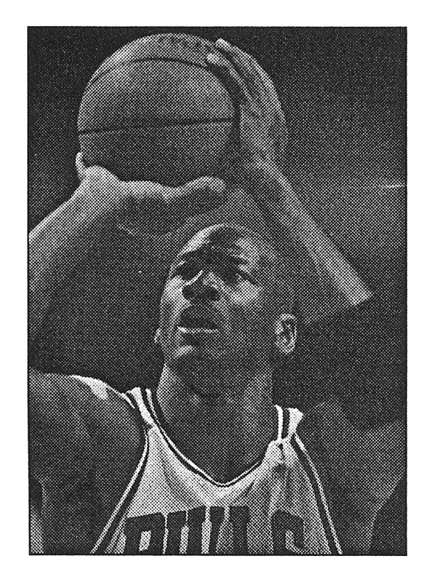
Важной особенностью схем является их иерархическая структура. Им присущи некоторые общие абстрактные элементы и некоторые специфические конкретные элементы, связанные друг с другом (Smith, 1996). Предположим, что у нас есть схема «прием с коктейлями». Мы знаем, что подобные приемы обычно проводятся во второй половине дня или вечером, как правило в чьем-то доме. На них присутствуют гости и обычно хозяин и хозяйка дома; в ходе приема подают немного еды и много алкогольных напитков (которые чаще всего готовят и подают хозяева, а не гости). Обычно взаимодействие людей заключается в том, что они, стоя, разговаривают друг с другом, а не наблюдают какое-то одно событие (например,

выступление певца). Таким образом, мы имеем в нашем представлении ясную, детальную и до некоторой степени абстрактную картину «приема с коктейлями». Она характеризуется стандартным рядом — набором элементов с ясными причинными взаимосвязями.

На более специфическом уровне схема может представлять другие типы приемов с коктейлями, каждый из которых будет обладать явными отличиями. Например, прием по случаю открытия выставки в художественной галерее, на котором подают сыр и вино, будет явно отличаться от еженедельной гулянки, которую устраивают по субботам в деревенском клубе и на которую собираются, чтобы выпить, местные бизнесмены со своими супругами, или же от официального дипломатического приема в посольстве иностранного государства. На еще более специфическом уровне наша схема может включать в себя сведения о нескольких особенных приемах, которые мы посещали, в особенности если при этом произошло какое-либо характерное или запоминающееся событие (Trafimow, Wyer, 1993), к примеру когда гости бросили хозяйку дома в бассейн. Учитывая вышесказанное, мы можем составить иерархическую схему «приема с коктейлями», которая будет включать в себя общее абстрактное понятие, объединяющее все типы приемов с коктейлями, на которых мы побывали.

Многие схемы включают в себя **образцы** — наиболее типичные и самые показательные экземпляры схемы. Например, ваша схема «птицы» может включать маленький размер, наличие перьев, коричневый цвет, длинный хвост и маленькие когтистые лапки. Но образцом или лучшим экземпляром может быть малиновка или голубая сойка (Smith, Medin, 1981). Образцы не обязательно должны соответствовать всем типичным особенностям схемы и могут на самом деле довольно сильно от них отличаться, как это происходит с малиновкой и голубой сойкой в случае с птицами.

Пока что наше обсуждение схем представляет их как очень хорошо организованные системы. Однако часто ассоциации, содержащиеся внутри схемы, в большей степени напоминают запутанную сеть, а не иерархическое построение (Can-



Образец представляет собой типовой экземпляр какой-либо категории. Майкл Джордан — образец категории «звезда баскетбола»

tor, Kihlstrom, 1987). Например, политик, жулик и клоун являются образцами экстравертов. С каждым из них ассоциируется такая черта, как обладание социальными навыками, хотя самоуверенность ассоциируется с деятельностью политика или жулика, но вовсе не обязательно с клоуном. Таким образом, наиболее специфические атрибуты, включенные в схему (обладание социальными навыками, самоуверенность), могут иметь нечто общее со многими или несколькими понятиями более высокого уровня (политик, жулик, клоун) (Andersen, Klatsky, 1987). Социальные категории в этом случае связаны между собой очень гибко, и эта сложная связь не всегда носит четкий, ясный и иерархический характер.

Схематическая обработка информации

Преимущества

Схемы помогают обработке информации. Схемы имеют большое значение, потому что помогают нам обрабатывать большие объемы информации быстро и экономно. Без сомнения, схемы делают обработку информации более эффективной в различных направлениях. Они помогают нам запоминать информацию, интерпретировать новую информацию, формировать на ее основе суждения и решать, согласны мы с ней или нет. Они помогают нам заполнять пробелы в наших знаниях, предлагая то, что кажется подходящим для данного случая. А еще они помогают нам подготовиться к будущему, структурируя наши ожидания относительно того, что может произойти. Эти преимущества схематической обработки информации были продемонстрированы в ходе многих исследований (см. Fiske, Taylor, 1991).

Схемы помогают вспоминать. Наша память работает лучше, когда мы обладаем схематической репрезентацией событий и людей, с которыми мы сталкивались в прошлом, потому что схема приносит с собой множество деталей (Hirt, 1990). Например, Кохен (Cohen, 1981) продемонстрировал участникам исследования видеокассету, на которой были сняты женщина и ее муж, находящиеся дома. Половине участников было сказано, что женщина работает библиотекарем, а другой половине, что она — стюардесса. Некоторые из особенностей женщины соответствовали схеме «библиотекарь» (которая определялась отдельно), например, то, что она носит очки, ест салат, пьет вино и играет на пианино. Другие особенности совпадали со схемой «стюардесса»: в ее комнате лежал шар для боулинга, отсутствовали книжные полки, женщина ела шоколадный торт. В дальнейшем участников попросили вспомнить детали фильма. Они лучше вспоминали детали, которые не противоречили схеме, притом независимо от того, когда оценивалось воспоминание — сразу же после просмотра или неделю спустя (см. также Madey, Gilovich, 1993).

Однако не во всех случаях материал, не соответствующий схеме, вспоминается с трудом. Как соответствующий, так и противоречащий схеме материал запоминается гораздо лучше, чем информация вообще не существенная для данной схемы (Brewer, Dull & Lui, 1981; Hastie, Kumar, 1979); возможно, это происходит потому, что сложно изучать материал, несущественный для какой-либо схемы.

Иногда информация, противоречащая схеме, вспоминается лучше, чем информация, которая ей соответствует. Вероятность этого особенно высока в тех случаях, когда человек обладает слаборазвитой или слишком хорошо развитой схемой. Люди, не знакомые с какой-либо схемой и пытающиеся ее изучить, обладают

исходным преимуществом при запоминании информации, не соответствующей схеме (Ruble, Strangor, 1986). Подобным же образом люди, которые очень хорошо знакомы с определенной областью, легче распознают несоответствия. Люди, обладающие умеренно развитыми схемами, могут быть более внимательными к соответствующей информации (Higgins, Bargh, 1987). Представьте, к примеру, какое впечатление может сформироваться о Гарри, полицейском, который подбирает бездомных котят и в свободное время занимается вышиванием. Люди, только что познакомившиеся с Гарри, и те, кто его хорошо знает, могут уделить большее внимание особенностям его поведения, не соответствующим схеме, в то время как люди с умеренно развитым представлением о Гарри могут придать большее значение его поведению, согласующемуся со схемой, например его стремлению следовать закону или помогать людям, попавшим в беду (Borgida, DeBono, 1989).

Схемы ускоряют процесс обработки информации. Когда человек обладает сформировавшейся схемой для интерпретации поведения определенного человека или ситуации, ему легче обрабатывать информацию, соответствующую данной схеме. К примеру, люди, которые часто смотрят футбольные матчи, видят и впитывают больше информации, чем те, кто знает о футболе относительно немного.

Но схемы не всегда ускоряют процесс обработки информации. В некоторых случаях обладание хорошо развитой схемой замедляет процесс за счет введения слишком сложного массива информации, подлежащей обработке (Fiske, Taylor, 1991). Например, опытный футбольный болельщик может потратить много времени на комментирование сомнительно назначенного фола, потому что он знает, что игроки часто симулируют травмы, что явный фол может оказаться результатом неумышленной ошибки и что с разных углов площадки действия футболиста выглядят по-разному. Тем не менее для новичка назначение судьей фола может иметь большое значение для осмысления хода игры.

Схемы помогают формировать суждение автоматически. Еще одной важной особенностью схематической обработки информации является то, что формирование некоторых суждений, связанных со схемами, может происходить почти автоматически, без какого-либо осознанного усилия со стороны индивида. Например, если при знакомстве с определенным человеком он кажется вам особенно дружелюбным, вы можете автоматически приписать ему и другие качества, ассоциирующиеся с дружелюбием, такие как доброту и отзывчивость, абсолютно не осознавая этого. Подобные автоматические суждения чаще всего возникают в тех случаях, когда информация, поступающая из окружающей среды, «навязывает» использование определенной схемы или когда схема включает в себя человека или сферу жизни, вызывающие у вас сильное эмоциональное отношение (Bargh, 1994).

Схемы добавляют информацию. Схема может помочь нам восполнить недостающую информацию. Когда мы читаем о полицейском, но не обладаем информацией о его одежде, мы представляем его одетым в синюю форму. Мы предполагаем, что медицинская сестра должна быть сердечной и заботливой, а королева — равнодушной и высокомерной. Недостающая информация восполняется за счет добавления деталей, соответствующих схеме, даже в тех случаях, когда мы вынуждены эти детали изобретать.

Для восполнения недостающей информации часто используются образцы каких-либо иных схем. Например, если образцом или лучшим экземпляром, для вас

является «голубая сойка», то при беглом осмотре какой-либо новой для вас птицы вы можете предположить, что эта птица имеет хохолок, потому что хохолок есть у голубой сойки. Однако, если образцом в вашей категории птиц является «малиновка», вы можете с меньшей вероятностью предположить, что у новой птицы, которую вы только что заметили, есть хохолок (Rothbart, Lewis, 1988).

Схемы помогают интерпретации. Так как схемы сообщают нам, как информация из определенной области соотносится с информацией, соответствующей другой области, они помогают нам интерпретировать неясные ситуации. Например, когда педиатр ставит ребенку диагноз «свинка», это позволяет ему с уверенностью сформировать целую серию других суждений: как ребенок заболел, какие должны быть симптомы заболевания, как будет протекать болезнь, какое лечение будет наилучшим и т. д. Человек, не имеющий схемы для такого заболевания, как «свинка», не может этого сделать. Схемы позволяют формировать уверенные суждения о вопросах, которые в ином случае остались бы неясными (Read, Cesa, 1991). Однако данный эффект чаще возникает при наличии сильных, а не слабых схем. Когда люди пользуются слаборазвитыми категориями, такими как «люди-совы» и «люди-жаворонки», сама схема может быть ослаблена новой и потенциально не соответствующей данной схеме информацией (Fiske, Neuberg, 1990).

Схемы определяют ожидания. Схемы также включают в себя ожидания относительно того, что должно произойти. А ожидания в свою очередь могут определять, насколько приятной или неприятной мы находим конкретную ситуацию. Когда опыт совпадает с ожиданиями, результат может быть приятным, в то время как нарушение ожиданий часто ощущается как неприятный результат. Предположим, что чернокожий студент, который сам зарабатывал на свое обучение, тем не менее не смог найти работу, соответствующую его уровню знаний. Данный опыт мог нарушить его ожидания, и велика вероятность того, что это сильно его рассердит. Чувство депривации, связанное с ожиданием, часто называют в числе других причин бунтов и других форм социального возмущения (Sears, McConahay, 1973).

Схемы содержат аффективный компонент. Аффективный компонент состоит из чувств, которые мы испытываем в отношении содержания схемы. Соответственно использование определенной схемы может вызвать эмоциональную реакцию, которая называется **аффектом, вызываемым схемой**. Например, большинство из нас имеют довольно слаборазвитую схему для образа «политик». Она может включать в себя информацию о том, чем занимается политик, или о том, какой тип людей привлекает политическая карьера. В схему также включены любые аффективные реакции, которые мы испытывает по отношению к понятию «политик». Например, некоторые из нас относятся к политикам положительно, рассматривая их как полезных обществу законотворцев, в то время как другие могут относиться к ним отрицательно, считая их людьми хитрыми, эгоистичными и стремящимися к власти. Когда информация из окружающей среды соответствует определенной схеме, она вызывает аффект, прилагаемый к данной схеме (Fiske, Neuberg, 1990). Аффект, вызванный схемой, является эффективным средством обработки информации. Человек может сказать: «Я знаю этот тип людей, и я знаю, какие чувства я испытываю к ним».

При определенных обстоятельствах использование схемы в отношении какого-либо объекта или события может фактически изменить чувства, которые человек испытывает к данному объекту или событию. Серия исследований, проведен-

ных Тессером (Tesser, Conlee, 1975; Millar, Tesser, 1986), продемонстрировала, что простое размышление, в ходе которого активизируется какая-либо схема, может усилить аффект, который человек испытывает к конкретному человеку или объекту. Например, если вы чувствуете, что преподаватель пренебрежительно отозвался о комментариях, которые вы давали в ходе занятия, то чем дольше вы будете об этом думать, тем больше будете расстраиваться. Однако при других обстоятельствах схемы могут сделать аффект более сложным, а не более сильным (Linville, Jones, 1980; Linville, 1982). Например, если ваш хороший друг однажды резко ответит вам, его поведение в этом случае может вызвать довольно сложную оценку. Вы располагаете таким большим количеством информации о вашем друге и о себе самом, что формирование объяснения для такого поведения может оказаться сложным (Gilovich, 1987). Ваша оценка инцидента может быть комплексной.

Тенденциозность схем

Все указанные преимущества схематической обработки информации неразрывно связаны с ее недостатками, и многие из них становятся причиной ошибок и искажений, о которых говорилось в начале этой главы. Тенденция уделять особое внимание информации, соответствующей какой-либо схеме или теории; склонность восполнять пробелы в процессе мышления за счет элементов, не принадлежащих схеме, но соответствующих ей; применение схем даже в тех случаях, когда они не совсем для этого подходят, и нежелание вносить изменения в схемы — все это может приводить к **тенденциозности схем**. Нас могут с легкостью ввести в заблуждение упрощения. Преимуществом схематической обработки информации является скорость и эффективность, а также то, что она делает события доступными для понимания и предсказуемыми; но недостаток данного способа состоит в том, что он ведет к неправильным интерпретациям, ошибочным ожиданиям и негибким реакциям.

Кроме того, все мы знаем об опасности формирования стереотипа, и нет необходимости подробно рассматривать данную проблему. Всем известно, что люди часто ведут себя вопреки стереотипам, сложившимся в обществе в отношении их групп. И все же схематическая обработка информации может привести к тому, что человек будет игнорировать важную информацию (von Hippel, Jonides, Hilton & Narayan, 1993) или придет к каким-либо ложным и поэтому опасным суждениям об отдельных членах группы. (Более подробно мы поговорим об этих вопросах в главах 11 и 12.)

Имплицитные теории личности, один из видов схем, также могут привести к ошибкам, так как люди склонны на основе одних черт характера делать вывод о наличии других. Информация о том, что некий человек получил хорошее образование, побуждает людей ожидать, что он должен быть умным, активным, добросовестным, одаренным богатым воображением, осмотрительным и надежным. Знание о том, что кто-то невнимателен к другим, приводит людей к ожиданию, что этот человек окажется также раздражительным, хвастливым, холодным, придирчивым и так далее. Эти суждения не выводятся логически из конкретной характеристики человека, они основываются на предположениях о личности. Образованность не обязательно означает активность, а невнимательность к другим людям не всегда указывает на раздражительность.

Когда мы сталкиваемся с определенной регулярностью и повторяемостью в результатах исследований, мы должны задать себе следующий вопрос: обладают ли они универсальной истинностью или являются истинными только для определенных культур? Другими словами, описывают ли эти результаты всех людей или только тех, кто участвовал в исследовании, обычно американцев или жителей Западной Европы? В рамках вопроса изучения схем было проведено очень мало исследований, касающихся связей между культурами. Тем не менее два момента кажутся совершенно ясными. Первое: все люди должны обладать схемами какого-либо типа для интерпретации своего опыта. К примеру, если бы у нас не было абстрактных концепций обычных ситуаций и социальных ролей, каждая новая ситуация, как и появление нового человека, потребовали бы от нас начинать все с самого начала. Несомненно, этого не происходит ни в одной культуре; совершенно очевидно, что представители любой культуры обладают схемами для ситуаций, социальных ролей и событий.

Тем не менее совершенно ясно также и то, что в различных культурах содержание этих схем отличается. Например, в то время как в большинстве культур существуют два или три слова для обозначения понятия «снег», представители племени инуктитут (коренной народ Канады) используют слова, обозначающие по меньшей мере 33 различных вида снега, в число которых входят сильный снег, спрессованный снег, смерзшийся снег (*aniugavinirq*), сугроб (*natiruvaaq*) и очень красивый снегопад (*suagutsik*) (Snow Country, 1991). Несмотря на то что в различных культурах содержание схем различается, само существование схем и те их достоинства и недостатки, которые проявляются при обработке информации, вполне могут быть универсальными.

Эффективные мыслительные стратегии: использование когнитивной эвристики

В связи с тем что решение проблем обычно отнимает очень много времени и внимания, люди часто прибегают к эффективным мыслительным стратегиям, которые позволяют свести сложные на вид проблемы к более простым суждениям. Эти стратегии помогают людям использовать свои схемы для обработки информации, поступающей из внешней среды. Вышеназванные стратегии получили название **эвристики** (Tversky, Kahneman, 1974).

Эвристика репрезентативности

На самом ли деле Джон, новый ученик вашего математического класса, такой неисправимый романтик, каким кажется, или он — ловелас и не пропустит ни одной встречной женщины? Является ли Линда тем надежным человеком, которому можно доверить выполнение части совместного проекта, или ее одержимость деталями будет только замедлять работу? Процесс идентификации людей или событий в соответствии с образцами определенной схемы лежит в основе всех социальных суждений и поведения в целом. Ответ на вопрос: «Что это такое?» должен быть получен до того, как будет выполнено любое другое когнитивное задание. Эффективная мыслительная стратегия, получившая название **эвристики репрезентативности**, предоставляет нам возможность быстро выполнить данное задание.

В основном эвристика репрезентативности сопоставляет информацию, поступающую из внешней среды, со схемами для установления вероятности того, что данное сочетание — подходящее. Рассмотрим следующее описание: «Стив очень застенчив и замкнут, неизменно готов помочь другим, но его мало интересуют люди и реальный мир. Кроткая и чистая душа, он испытывает потребность в порядке и структурированности и обладает страстью к мелочам» (Tversky, Kahnemann, 1974). А теперь предположим, что вас попросили высказать предположение о том, чем занимается Стив. Кто он: фермер, цирковой клоун, библиотекарь, жулик или педиатр? Обладая соответствующей информацией об определенных личностных характеристиках людей, занимающихся данными видами деятельности, человек может предположительно установить вероятность того, что перед ним кроткий клоун, застенчивый жулик и так далее. Однако выполнение этого задания, скорее всего, потребует много времени и, несомненно, необходимой информации, на основании которой можно формировать данные суждения, будет не хватать. В подобных случаях эвристика репрезентативности предоставляет нам возможность быстрого решения. Человек принимает решение о том, *вписывается* ли Стив в образ усредненного человека, представляющего каждый род занятий, и в соответствии с этим формирует свое суждение о роде его занятий. Студенты, которым было предложено это задание, чаще всего говорили, что Стив — библиотекарь, потому что в его описании указаны характеристики, стереотипно ассоциирующиеся с библиотекарями (Tversky, Kahnemann, 1974).

Таким образом, эвристика репрезентативности помогает человеку принять решение о том, является ли определенный человек или событие примером конкретной схемы. Тем не менее этот достаточно быстрый способ идентификации людей и событий бывает порой ошибочен, потому что иногда люди не способны принимать в расчет другую важную классифицирующую информацию. Например, если Стив живет в городе, где много фермеров и только один библиотекарь, вероятность того, что он фермер, а не библиотекарь, очень высока. Эвристика репрезентативности не использовала бы эту классифицирующую информацию. Как мы уже указывали выше, люди часто игнорируют статистическую информацию, которую им следует использовать для выработки своих суждений. Таким образом, в подобных обстоятельствах использование эвристики репрезентативности может привести к неправильному ответу.

Ошибка сочетания. Эвристика репрезентативности может способствовать тому, что мы объединим несочетающуюся или относящуюся к разным категориям информацию только потому, что нам кажется, что она должна сочетаться. В ходе одного исследования студентам сказали, что один из их однокурсников общителен и начитан. Когда их спросили, какова вероятность того, что он специализируется по техническим и прикладным дисциплинам, они ответили, что такая вероятность очень мала. Однако, когда их спросили о вероятности того, что он начинал учебу со специализации по технике, но затем переключился на журналистику, участники исследования поставили гораздо большее количество баллов в пользу такой возможности (Slovic, Fischhoff & Lichtenstein, 1977). По-видимому, они с большей готовностью могли представить, что общительный и литературно образованный человек может выбрать для себя журналистику, а не технические дисциплины, но они не могли представить себе, что такой человек может продолжать техническое обучение. Но обратите внимание: вероятность того, что какой-либо

студент специализируется в технических и прикладных дисциплинах, гораздо выше, чем вероятность того, что, начав с этих дисциплин, он в дальнейшем переключится на журналистику. Таким образом, несмотря на то что изначальное обучение по технической специальности и дальнейший переход к журналистике представляются более вероятными, потому что журналистика соответствует нашим представлениям о том, чем занимаются общительные и начитанные люди, такой вариант менее вероятен, чем продолжение занятий по технической специализации. Подобная ошибка называется **ошибкой сочетания**. Она возникает на основании убежденности людей в том, что комбинация двух событий (специализация по техническим и прикладным дисциплинам и переход на журналистику) более вероятна, чем любое из событий, взятых по отдельности (специализация по техническим и прикладным дисциплинам и специализация в журналистике), что является неправильным рассуждением (Gavanski, Roskos-Ewoldsen, 1991; см. также Bar-Hillel, Neter, 1993).

Эвристика доступности

Насколько часто, катаясь на лыжах, люди ломают ногу? Какое количество студентов колледжей специализируется в психологии? Эти вопросы касаются частотности события или вероятности того, что определенное событие произойдет. Обычным способом, к которому прибегают люди, отвечая на подобные вопросы, является использование приходящих на память примеров. Если вы подумаете о том, что среди ваших друзей и знакомых много студентов, специализирующихся на психологии, то вы можете предположить, что таких студентов в университетском городке много. Или если вы вспомните нескольких людей, получивших перелом ноги при катании на лыжах, то вы можете предположить, что шанс сломать ногу, катаясь на лыжах, довольно высок. Использование в качестве руководства при формировании суждений быстро приходящих на память примеров или информации, которую вы можете быстро вспомнить, называется **эвристикой доступности** (Tversky, Kahneman, 1973).

Так же как в случае с эвристикой репрезентативности, для решения данной задачи требуется выполнение небольшой когнитивной работы. Если для вас не составит труда подумать о ваших знакомых, специализирующихся в психологии, вы, возможно, предположите, что многие студенты колледжей имеют такую же специализацию; однако если вы постараетесь вспомнить примеры, иллюстрирующие специализацию в психологии, вы можете сделать вывод, что только небольшое количество студентов специализируется по этому предмету (Rothman, Hardin, 1997).

Во многих случаях использование эвристики доступности приводит к правильным ответам. В конце концов, когда примеры чего-либо легко возникают в памяти, это происходит, скорее всего, потому, что их очень много. Следовательно, доступность часто служит показателем частотности. Тем не менее факторы, вносящие искажение, могут повысить или понизить доступность какого-либо явления или события, не изменяя их действительную частотность. Например, если вы специализируетесь на психологии, и многие ваши друзья и знакомые также могут иметь подобную специализацию, соответственно,у вас не должно возникнуть значительных трудностей при припоминании примеров, соответствующих данной специализации. Вполне вероятно, что в связи с этой склонностью ваших друзей

вы переоцените частоту специализации студентов в психологии. И наоборот, другая студентка, которая специализируется в химии и проводит большую часть своего времени с химиками или физиками, возможно, недооценит количество молодых людей, чьей специализацией является психология, потому что она не сможет вспомнить достаточное количество примеров таких студентов.

Таким образом, эвристика доступности позволяет вам отвечать на вопросы, касающиеся количества и частотности, на основании того, насколько быстро и легко могут быть извлечены из памяти соответствующие примеры. Ответ определяется тем, с какой легкостью процесс может быть завершен, или тем, какой объем информации может быть быстро восстановлен в памяти (MacLeod, Campbell, 1992; Manis, Shedler, Jonides & Nelson, 1993).

Эвристика имитации

Представьте себе, что во время каникул вы одолжили машину у отца и, возвращаясь с вечеринки, разбили ее. Как бы вы ответили на вопрос: «Что подумает отец, когда обнаружит, что я разбил машину?» Вы можете обдумать все, что вы знаете о своем отце и его реакциях в критических ситуациях, прокрутить всю эту информацию в голове и выработать несколько возможных вариантов. Предполагаемые финалы, легко приходящие на ум, используются для вынесения суждения о том, *что* вероятнее всего произойдет. Ваш отец может отказаться оплачивать вашу учебу в следующем семестре или может вообще проигнорировать случившееся, но с наибольшей легкостью вам приходит мысль о том, что он со всей решимостью предложит вам найти работу для того, чтобы вы могли оплатить ремонт машины. Данная стратегия известна как **эвристика имитации** (Kahneman, Tversky, 1982).

Эвристика имитации может быть использована для выполнения различных заданий, включая такие как прогнозирование («Что скажет отец?»), определение причины («Это я плохо вел машину или виноват тот, другой парень?») (Mandel, Lehman, 1996) и аффективные реакции (Kahneman, Miller, 1986). Чтобы рассмотреть последний из перечисленных аспектов, давайте разберем ситуацию, связанную со сходной потерей:

> Мистер Крейн и мистер Тис планировали вылететь из аэропорта разными рейсами, но в одно и то же время. Они ехали из города на одном лимузине, попали в автомобильную пробку и прибыли в аэропорт на 30 минут позже времени вылета их рейсов, указанного в расписании.
>
> Мистеру Крейну сообщили, что его самолет вылетел вовремя. Мистеру Тису сказали, что его рейс был задержан и самолет вылетел только 5 минут назад.
>
> Кто их них более расстроен: мистер Крейн или мистер Тис? (Kahneman & Tversky, 1982, p. 203).

Скорее всего, все ответят: «Мистер Тис». Почему? По-видимому, никто не в состоянии представить себе такое стечение обстоятельств, при котором мистер Крейн мог бы успеть на свой рейс; однако если бы не одна длительная остановка у светофора, или не медлительность носильщика, или не машина, припаркованная в неположенном месте, или не ошибка пропускного устройства, то мистер Тис мог бы попасть на свой самолет. Таким образом, эвристика имитации и ее способность формулировать условия «если бы» могут быть использованы для понимания психологии досадных неудач и фрустрации, а также вызванных ими сожаления,

печали или негодования (Bar-Hillel, Neter, 1996). Контраст между исключительными обстоятельствами и нормальной ситуацией может усилить эмоциональную реакцию на необычную ситуацию.

Необычные или исключительные события заставляют людей рисовать в своем воображении «нормальные» альтернативы, соответственно непохожие на реальный результат (Kahneman, Miller, 1986). Этот процесс называется **мышлением против фактов**. Например, после того как вы плохо сдали зачет, у вас может появиться противоречащая фактам мысль: «Если бы я учил, я бы этот зачет сдал». Когда у людей возникают подобные мысли и какую форму они принимают? Чаще всего у людей формируются противоречащие фактам мысли, когда они сталкиваются с неожиданным или негативным результатом (Sanna, Turley, 1996). В тех случаях, когда подобному результату предшествуют аномальные или необычные события, люди особенно склонны мысленно переигрывать события при помощи рассуждений, противоречащих фактам. Например, если причина того, что вы не успели что-то выучить, заключается в том, что вы отвозили в больницу соседа по комнате, вы будете думать о «если бы» с большей вероятностью, чем тогда, когда вам просто не хватило времени на занятия.

Когда люди строят свои мысли по принципу «если бы ...», они концентрируют свое внимание только на событиях или действиях определенного типа. Они, например, не рассматривают абсолютно невероятные предшествующие события, которые можно назвать «усложняющими подменами». Так, например, когда вы думаете о том, что могли бы заниматься подготовкой к зачету дольше, вряд ли вам придет мысль о том, что день мог бы увеличиться на десять часов, так как это просто невозможно. С другой стороны, вы можете подумать: «Если бы я только начал подготовку к зачету раньше» или «Если бы мне только не пришлось везти соседа в больницу». Эти изменения получили название «облегчающие подмены», потому что они сводят на нет необычные предшествующие события (например, тот факт, что пришлось отвозить друга в приемное отделение больницы). Так, люди, исполняющие роли присяжных, решающих вопрос о размере компенсации, которая должна быть выплачена человеку, раненному во время ограбления магазина, считали, что ему полагается более высокая компенсация, в тех случаях, когда им сообщали, что он никогда прежде не ходил в этот магазин. Напротив, получая информацию, что он посещал этот магазин постоянно, присяжные снижали сумму компенсации (Miller, McFarland, 1986; см. также Markman, Gavanski, Sherman, McCullen, 1995; Roese, Olson, 1995).

Когда люди начинают мыслить против фактов? Не пытаются ли они просто сделать себя несчастными? В конце концов, когда мы сталкиваемся с чем-либо неожиданным или негативным, вряд ли воображаемые картины «как это могло быть в другом случае» изменят ситуацию. Исследования показывают, что мысли о том, что могло бы быть, служат двум целям. Во-первых, при некоторых обстоятельствах размышление о неслучившемся может помочь людям почувствовать себя лучше. Например, когда люди переживают события, вызывающие стресс, они часто думают о том, что все могло быть намного хуже (Taylor, Wood & Lchtman, 1983). Пассажир, переживший автомобильную аварию, может уделить меньше внимания ущербу, причиненному машине, учитывая тот факт, что он сам мог бы погибнуть, если бы другая машина ударила в дверь со стороны водителя. Рисование воображаемых картин, касающихся того, насколько все могло бы быть хуже,

заставляет человека почувствовать себя лучше в отношении той неприятной ситуации, которая существует реально. Действительно, перед лицом значительного урона, с которым придется справляться в дальнейшем, мысль о том, что человек не погиб, может сделать его счастливым и даже привести в состояние эйфории (Roese, 1994). Размышление о неслучившемся может также выполнять функцию подготовки к будущему. Так, из неожиданных или неприятных обстоятельств люди могут извлечь уроки, которые, возможно, послужат им в дальнейшем. Осознание жертвой аварии возможности собственной гибели может привести человека к выводу, что в будущем будет более благоразумным избегать езды по темным и незнакомым улицам во время дождя (Roese, 1994). Это опережающее беспокойство представляется особенно важным в тех случаях, когда человек может пережить похожую ситуацию еще раз (Markman et al., 1993).

Люди моделируют будущее так же, как и прошлое, и воображаемые гипотетические события в будущем делают эти события более правдоподобными. Например, Хит, Аклин и Уили (Heath, Acklin & Wiley, 1991) выяснили, что врачи, представлявшие, что во время своей медицинской практики якобы имели дело с ВИЧ, считали, что они подвергаются на работе гораздо большему риску, чем те, кто этого не делал. Их представления в значительной степени повлияли на обеспокоенность по поводу того, что во время своей работы они подвергнутся воздействию ВИЧ-инфекции. В другом исследовании Грегори, Чалдини и Карпентер (Gregory, Cialdini & Carpenter, 1982) связывались от имени местной компании кабельного телевидения с жителями двух районов, где проживали представители среднего класса. Половине жителей сообщалась информация о компании, а второй половине исследователи предлагали представить, какими преимуществами кабельного телевидения они смогут воспользоваться. Люди, представившие себе, что они уже пользуются данными услугами, проявляли большее желание в действительности воспользоваться ими, имели более благоприятное отношение к кабельному телевидению, настаивали на получении дополнительной информации и сообщали о том, что готовы воспользоваться услугами компании в будущем. Кроме того, многие участники из тех, кто опирался на свое воображение, действительно соглашались на предоставление бесплатных услуг в течение недели и в дальнейшем заключали договор на услуги кабельного телевидения, в отличие от тех, кому просто предоставлялась информация о компании. Таким образом, воображаемые альтернативы, возникающие при помощи имитации, могут оказывать широкое воздействие на ожидания, каузальные атрибуции, впечатления и чувства, испытываемые в определенных ситуациях (Medvec, Savitsky, 1997).

Эвристика отсчета и коррекции

Представьте себе, что кто-то предложил вам высказать предположение о том, сколько людей пришли на футбольный матч *UCLA—USC*, проходивший в Колизее в Лос-Анджелесе вчера вечером. Вы не имеете об этом ни малейшего представления, но точно знаете, что игра, прошедшая в Колизее на прошлой неделе, собрала 55 000 зрителей. Допуская, что состязание между *UCLA* и *USC* привлекло внимание большего числа людей, вы можете предположить, что этот матч посетили 70 000 человек. В данном случае вы не имеете никакой информации о том событии, о котором вас спрашивают, но вы используете информацию о похожем событии в качестве справочного ориентира или «точки отсчета». Затем вы адаптируете

справочную информацию для того, чтобы сформулировать вывод (Tversky, Kahneman, 1974). В действительности, когда люди пытаются формировать суждение на основе неопределенной или недостаточной информации, они часто снижают неопределенность тем, что начинают размышлять, отталкиваясь от справочного ориентира или точки отсчета, а затем корректируют полученные сведения. Социальные суждения — не исключение, потому что информация о социальных ситуациях часто неопределенна; точки отсчета могут оказаться полезными в тех случаях, когда человек пытается интерпретировать значение неопределенной информации или поведения (Strack, Mussweiler, 1997).

Таблица 2.1

Некоторые эвристические стратегии формирования суждений в условиях неопределенности

Эвристика	Определение	Пример
Репрезентативности	Репрезентативность — это суждение о том, насколько *A* релевантно *B*; высокая релевантность позволяет с большей уверенностью предположить, что *A* является следствием *B*	Принятие решения о том, что Джордж (*A*) должен быть инженером, потому что он выглядит и действует в соответствии с вашим стереотипным представлением об инженерах (*B*)
Доступности	Доступность — это оценка частоты и степени вероятности данного частного случая или происшествия, основанная на том, насколько легко или быстро приходят на память вызванные данной ситуацией ассоциации или примеры	Оценка коэффициента разводов на основе того, как быстро вы можете вспомнить случаи разводов среди своих друзей
Имитации	Имитация — это возможность легко и быстро создать гипотетический сценарий	Ощущение раздражения из-за какого-либо события, вызывающего фрустрацию, на основании того, насколько легко вы можете представить себе, что ситуация могла бы сложиться иначе
Отсчета и коррекции	Отсчет и коррекция — это процесс оценки какой-либо величины, начинающийся с оценки некой начальной величины, которая затем корректируется относительно конкретного случая	Суждение о том, насколько старательно учится ваш друг, на основе того, насколько старательны в учебе вы сами

Обычно точкой отсчета, используемой в социальном восприятии, становится сам человек. Например, предположим, что кто-то спрашивает вас о том, сообразительна ли Эллен, ваша одноклассница. Возможно, вы с большей легкостью ответите на этот вопрос, если попытаетесь решить, сообразительнее ли Эллен вас или нет. Если она кажется вам более сообразительной, чем вы сами, то можете решить, что она очень умна. Если же вам кажется, что она не так быстра, как вы, то вы можете прийти к заключению, что она не очень способна. В данном случае ваше суж-

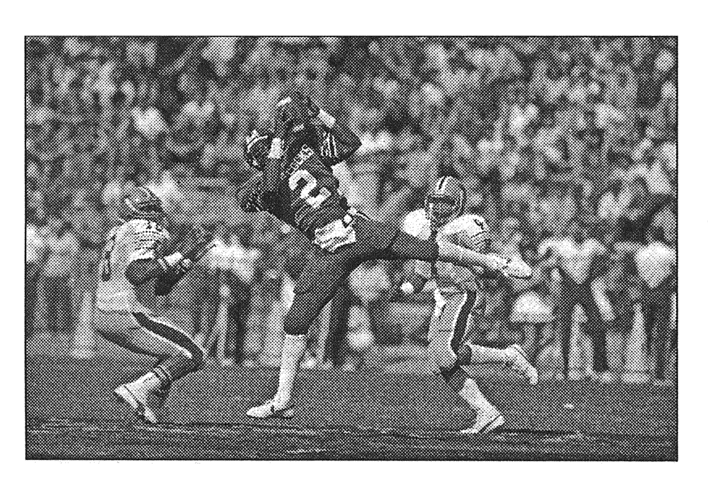
дение об уме Эллен основывается не на результатах ее тестирования на коэффициент интеллекта или какой-либо другой объективной информации, а на том, кажется ли она более или менее способной по сравнению с вами (Markus, Smith & Moreland, 1985). Таким образом, **эвристика отсчета** предоставляет людям отправную точку для формирования суждения о некоей проблеме, которая в противном случае останется неясной. При выполнении задач социального суждения наиболее распространенной точкой отсчета является собственное «Я». Описание различных эвристических стратегий вы найдете в табл. 2.1.

Какие схемы используются?

Предположим, что вы наблюдаете за двумя людьми, судорожно обыскивающими комнату. Как вы можете решить, что они делают? Другими словами, каким образом вы будете выбирать схемы, применимые для интерпретации данной ситуации? В некоторых случаях использование соответствующих схем предполагается содержанием самой информации. Например, если вы знаете, что два человека из нашего примера живут в одной комнате в общежитии и держат у себя хомячков, и при этом видите пустую клетку, то можете предположить, что они пытаются найти пропавших питомцев. При других обстоятельствах на основе информации, получаемой из внешней реальности, нельзя сразу же определить, какие схемы должны быть активизированы. Может, эти двое ищут нечто, что они потеряли? Может, они взломщики? Может, это полицейские, работающие под прикрытием, которые проводят арест, связанный с наркотиками? В данном разделе мы рассмотрим факторы, определяющие, какие схемы используют люди для интерпретации информации.

Естественный контекст

Наиболее очевидным, а также, возможно, наиболее значимым фактором, определяющим, какая схема будет использована, является структура самой информации. То есть схемы следуют естественному контексту информации, которую мы получаем. Например, если вы смотрите футбольный матч, то для интерпретации происходящего на поле вы будете использовать ваши схемы для футбольных мат-



Люди воспринимают поведение в виде согласованных значимых фрагментов действия, характеризующихся некоей завершенностью. Например, во время игры в регби завершенный проход будет составлять естественную единицу, отмеченную броском в начале и успешным приемом мяча в конце

чей, футболистов и болельщиков. Информация, получаемая из окружающей обстановки, сама определяет, какие схемы использовать; вы не будете обращаться к своим схемам для приемов с коктейлями, теннисных партий или выпускных экзаменов при интерпретации футбольного матча (Gavanski, Hui, 1992).

Однако при формировании суждения мы не воспринимаем всю окружающую информацию. Более того, мы отбираем ее значимые структурированные блоки. Например, во время игры в бейсбол мы замечаем бросок, свинг игрока, отбивающего мяч, и игрока в дальней части поля, ловящего мяч, и понимаем, что бросок закончен. Процесс деления на блоки применяется к потоку поведения в некоторой степени за счет собственного опыта и ожиданий человека, воспринимающего информацию. А блоки до определенной степени отражают реальные изменения внутри поведенческой последовательности (Newtson, 1976).

Отличительная особенность

Отличительные особенности окружающей обстановки служат еще одним фактором, влияющим на выбор схем для интерпретации информации. Иногда наша интерпретация поведения других людей определяется тем, какая информация о них становится в данной окружающей обстановке отличительной. Например, если Линда — единственная женщина в группе, состоящей исключительно из мужчин, ее пол будет особенно заметен и, таким образом, ее поведение может интерпретироваться в соответствии с гендерной схемой для женщин (Taylor, Fiske, Close, Anderson & Ruderman, 1977). Например, ее просьба о помощи, обращенная к новому члену группы, может быть интерпретирована как знак зависимости, качества, которое иногда приписывается женщинам. Тем не менее если Линда будет принадлежать к группе, состоящей как из мужчин, так и из женщин, ее поведение в отношении новичка может и не быть интерпретировано с точки зрения, базирующейся на гендерных различиях. Вместо этого может быть задействована схема для «новичков», и ее поступок может быть интерпретирован как попытка помочь новому члену группы освоиться в непривычной обстановке. Таким образом, отличительные особенности могут оказать влияние на процесс обработки информации, поступающей из окружающей среды, определяя, какие схемы будут использованы для интерпретации неоднозначной информации.

Роли

Когда человек ищет способы организовать информацию о людях, ролевые схемы, возможно, имеют первенство над всеми другими видами информации, такими как личностные характеристики. Существует множество способов проявления экстравертированности (например, быть комиком, политическим лидером или сутенером), но число способов для выполнения конкретной роли довольно невелико (например, работа политика). Соответственно ролевые схемы являются информативными, содержательными и четко сформулированными, предоставляя большие объемы информации в широком диапазоне признаков. Роли также более характерны, чем личностные свойства, и вызывают более уникальные ассоциации. Например, знание о том, что некий человек — лидер болельщиков, может многое сказать о том, на что он тратит деньги и в каких ситуациях он это делает, в то время как простое сообщение о том, что он экстраверт, вряд ли предоставило бы так много информации.

Кроме того, ролевые схемы более полезны для припоминания, чем личностные качества (Bond, Sedikides, 1988). Для того чтобы понять преимущество ролей в процессе припоминания, вспомните всех тех людей, которые посещают тот же самый семинар, что и вы. Насколько это было легко? А теперь подумайте обо всех эгоистичных людях, которых вы знаете. Насколько это легко? Не правда ли, социальное группирование приводит к воспроизведению большего количества имен и в более быстрые сроки, чем припоминание на основе личностных характеристик. Люди имеют тенденцию думать о других прежде всего в ролевом контексте, а только затем в соответствии с их личностными характеристиками.

Первичность

Часто выбор схемы для анализа человека или ситуации на очень раннем этапе определяется информацией, представленной самой ситуацией. Например, когда вас знакомят с кем-нибудь со словами: «Это Сьюзен, она избирается на должность президента студенческой организации», вы будете предрасположены думать о Сьюзен и ее последующем поведении с точки зрения того, будет она хорошим президентом студенческой организации или нет, и рассматривать ее поведение, как определяемое, хотя бы отчасти, тем, что она выставляет свою кандидатуру для избрания. Одна из причин значимости **первичности** заключается в том, что наличие у людей с самого начала организующей структуры влияет на интерпретацию информации в момент ее поступления. Когда это происходит, эффект оказывается более сильным, чем в тех случаях, когда схема применяется позже (см. Fiske, Taylor, 1991).

Прайминг

Если какая-либо схема использовалась недавно, очень вероятно, что она будет вновь использована для интерпретации новой информации (Bargh, 1994). Предположим, что вы только что вышли с собрания группы, на котором преподаватель критиковал студентов за отсутствие серьезного отношения к интеллектуальным занятиям. Проходя по общежитию, вы встречаете Стена, который с энтузиазмом рассказывает вам о том, что его только что назначили в группу поддержки. Какова будет ваша интерпретация его энтузиазма? В контексте предыдущей лекции вы можете расценить его поведение как пустое и неинтеллектуальное. И наоборот, если вы только что участвовали в дискуссии о важности разностороннего участия в жизни колледжа, вы можете интерпретировать его поведение как показатель интересов, выходящих за рамки учебной программы. Эта тенденция к использованию недавно примененных схем в последующих ситуациях, не связанных с предыдущими, называется **прайминг** *(priming)*.

Исследование, иллюстрирующее это идею, было проведено Хиггинсом, Роулзом и Джонсом (Higgins, Rholes & Jhones, 1977). Сначала участникам были предложены слова, характеризующие личностные качества и подобранные таким образом, чтобы активизировать либо позитивную схему «приключение» (такие как «храбрый»), либо негативную «безрассудство» (такие как «глупый», «неосторожный»). В ходе второго исследования, явно не связанного с первым заданием, участники читали о Дональде, который спускался на лодке по горным рекам, участвовал в гонках на выживание и планировал научиться парашютной акробатике. Люди, которые первоначально были подвергнуты воздействию положительной

схемы, оценивали Дональда более позитивно, чем те, которых заранее снабдили негативной схемой «безрассудство». Но данный эффект не возникал в случаях, когда ранее привнесенные схемы были неприменимы к описанию Дональда (такие характеристики, как «аккуратный» или «застенчивый»).

Соответственно важно то, что активизация схемы делает ее легкодоступной для интерпретации новой информации (Wyer, Srull, 1981). Однако важно заметить, что предварительно активизированная схема используется для объяснения новой информации только тогда, когда она может быть в полном соответствии применена к новой информации. Когда новая информация не соответствует ранее активизированным схемам, эти схемы для ее интерпретации не используются (Higgins, Bargh, 1987).

Эффект прайминга иллюстрирует важный момент процесса познания, а именно то, что он в значительной мере имплицитен. Во многих случаях проявление нашего прошлого опыта может пробудить чувства, мысли или вызвать определенные действия в отношении социальных объектов в конкретных ситуациях, и мы не осознаем влияние этого воздействия (Greenwald, Banaji, 1995). Этот процесс отсылает нас к **имплицитному познанию**, включающему суждения, действия и решения, которые находятся под контролем автоматически активизируемой оценки без осознания этого самим человеком. В качестве примера мы можем назвать прайминг.

Значимость

На выбор схемы для интерпретации информации, поступающей из окружающей действительности, а также на количество используемых схем может влиять значимость обрабатываемой информации. Когда обстоятельства формирования суждения не представляют большого значения, люди могут формировать схематические суждения довольно быстро, лишь слегка задумываясь над ними. Они могут, к примеру, задействовать какую-либо схему, основываясь на том, какая информация наиболее заметна. Но в тех случаях, когда результат суждения имеет большое значение или когда человек несет ответственность за свое суждение, он может потратить больше времени, изучая ситуацию, и задействовать больше схем, что приводит к формированию более сложных суждений (Chaiken, 1980; Tetlock, Boettger, 1989). Например, когда кого-то интересует ваше мнение о вашем однокласснике, вы можете довольно быстро ответить, что он производит приятное впечатление, если ваше суждение об этом человеке не имеет для вас никакого определенного значения. Однако, если вы пытаетесь решить, не пригласить ли этого одноклассника на свидание, вы, вероятно, потратите больше времени, обдумывая, что вы знаете об этом человеке, для того чтобы решить, весело с ним проводить время или нет, привлекателен ли он, приятен ли в общении и выказывает ли он какой-либо интерес к вам. Соответственно ваши суждения могут быть более сложными, основанными на более чем одной схеме.

Индивидуальные различия

Не все люди интерпретируют одну и ту же информацию одинаково. Одна из причин этого заключается в том, что разные люди обладают разными схемами. Например, один человек может описывать других людей в основном с точки зрения их чувства юмора или сердечности, в то время как другой может считать их лич-

ностные характеристики относительно неважными, но вместо этого его могут интересовать усердие другого человека и его религиозность.

Мы отмечали, что люди обладают схемами собственного «Я» — организованными структурами для познания самих себя, которые организуют важные блоки их Я-концепции. Схемы собственного «Я» воздействуют не только на то, как люди воспринимают самих себя, но и на то, как они воспринимают других. Люди используют схемы собственного «Я» для интерпретации поведения других людей. Например, мужчина, для которого очень важна его мужественность, будет в большей степени склонен интерпретировать поведение других с точки зрения их мужественности или ее отсутствия (Markus et al., 1985). Люди также придают большее значение информации о другом человеке, если она соответствует их схемам собственного «Я» и, формируя впечатления о других, вспоминают больше подобного материала (Carpenter, 1988). Так, например, если образованность имеет значение для вас как для студента, вы с наибольшей вероятностью заметите, образован или нет другой человек, и вспомните эту информацию, когда позже будет думать о нем.

Люди в разной степени нуждаются в структурах, т. е. существует различие в том, насколько им необходимо создание и использование схем для упрощения предыдущего опыта (Neuberg, Judice & West, 1997). В целом можно сказать, что люди, обладающие высокой потребностью в структурировании, более склонны к тому, чтобы полагаться на когнитивные схемы, чем те, у кого эта потребность низка (Bar-Tal, Rishon-Rabin & Tabak, 1997). Соответствующая этому типу познания потребность в завершенности, представляющая собой желание получить четкий ответ на вопрос, и антипатия к неопределенности также приводят людей к использованию схем, что является методом, противоположным более тщательному рассмотрению доступной информации (Kruglansli et al., 1997).

Цели

Выбор схем, использующихся для переработки информации, поступающей из внешней среды, основывается также на целях, которые ставит перед собой человек в определенной ситуации (Hastie, Park & Weber, 1984; Wyer, Srull, 1986). Как мы видим, схемы — это не просто пассивное отражение информации из внешней среды. Человек должен активно организовывать информацию в более абстрактную, когнитивную структуру. И одним из факторов, определяющих начало этой организующей когнитивной деятельности, являются цели индивида (например, Trzebinski, Richards, 1986). Когда у нас есть определенная цель, например когда мы пытаемся вспомнить, что нам сказал N, или сформировать впечатление о ком-то, мы организуем информацию определенным образом, соответствующим нашим конкретным целям.

Когда используются схемы?

Схемы имеют большое значение, потому что помогают быстро осмысливать свой опыт. Если бы мы подходили к каждой ситуации так, словно сталкиваемся с ней впервые, мы бы зашли в тупик и наша повседневная жизнь стала бы просто невозможной. Таким образом, схемы являются продуктом нашего социального научения; они представляют собой социальные категории, которые мы используем для

того, чтобы осмыслить поведение людей, с которыми мы встречаемся, и ситуации, в которые мы попадаем.

Как мы уже отмечали, в схематической обработке информации есть определенные недостатки. Иногда на основе наших схем мы формируем неправильные предположения о людях и ситуациях. Если бы мы могли обратить больше внимания на имеющуюся в нашем распоряжении информацию, вместо того чтобы делать скоропалительные заключения на основе наших схем, определенных ошибок можно было бы избежать. Например, во многих ситуациях отнесение нами другого человека к таким категориям, как «крикун», «чрезмерно самоуверенный», «высокомерный» и «консервативный», может не иметь большого значения, но если этот человек приходится отцом девушке, с которой вы надеетесь встречаться, вы, возможно, обратите более пристальное внимание на его качества и мнения.

Два процесса обработки информации

Различие между быстрым, основанным на эвристике использованием схем и аккуратным, систематическим и тщательным формированием суждений на основе фактов иллюстрирует важную тему, занимающую социальных психологов, а именно: наличие как минимум двух совершенно разных способов, при помощи которых люди могут формировать свои суждения. Этот процесс получил название **модели двух процессов формирования** суждения. В соответствии с этой моделью, люди могут обрабатывать информацию в эвристической форме, предполагающей использование схем и не требующей больших усилий, или же в систематической форме, требующей когнитивного осмысления, основанного на использовании фактов определенной ситуации. При каких обстоятельствах мы обращаем большее внимание на схемы и меньшее на факты, которыми располагаем, и в каких ситуациях поступаем наоборот?

Зависимость от результата. Одним из условий, определяющих менее частое использование схем и большее внимание к информации, является **зависимость от результата**. Когда ваши результаты зависят от действий другого человека, вы обращаете больше внимания на него (Berscheid, Graziano, Monson & Dermer, 1976; Rush, Russell, 1998), а также на информацию, не соответствующую схеме, вероятно потому, что она более содержательна (Erber, Fiske, 1984). Когда речь идет о результатах, люди стремятся получить больше информации о других людях (Darley, Fleming, Hilton & Swann, 1988). Например, бизнесмены помнят больше о членах конкурирующей группы, чем о тех, с кем они не конкурируют (Judd, Park, 1988).

Ответственность и/или необходимость быть точным — еще одно условие, определяющее, что люди обращают больше внимания на фактические данные и меньше — на свои схемы. Когда людям приходится обосновывать свои решения, дабы убедить других людей, что означает усиление ответственности, они имеют тенденцию не ограничиваться схемой и более внимательно изучать данные (Tetlock, Boettger, 1989). Когда вас спрашивают, умен ли определенный талантливый чудак, вы можете обратиться к вашей схеме, которая говорит о том, что такие чудаки обычно умны. Однако, если вам предстоит решить вопрос о том, принимать его в вашу дискуссионную группу или нет, вы, возможно, захотите получить больше информации о талантливых чудаках, чем та, которую может предоставить ваш стереотип. Соответственно вы обратите более пристальное внимание на его реальное поведение и будете меньше концентрироваться на моментах, подходящих под вашу схему для талантливых чудаков (Lerner, Tetlock, *in press*).

Давление времени. В противоположность сказанному некоторые факты свидетельствуют о преимуществе использования схем над тщательным рассмотрением данных. Например, когда люди формируют впечатления или принимают решения в условиях **ограниченности во времени**, они склонны в большей степени использовать схемы. Участников одного исследования попросили вынести свои суждения о соответствии кандидатов мужского и женского пола определенным должностям. Когда решения принимались в условиях ограниченности во времени, то все участники, как мужчины, так и женщины, имеющие консервативные взгляды на роль женщин в обществе, были склонны проявлять дискриминацию в отношении претендентк. Когда временно́го ограничения не было, дискриминация в отношении претенденток была менее очевидной. Таким образом, в условиях ограниченности во времени участники исследования для формирования суждений прибегали к собственным схемам, касающимся мужчин и женщин в рабочих условиях, а когда у них было время рассмотреть факты и выяснить, что претенденты женского пола обладали как минимум квалификацией того же уровня, что и претенденты мужского пола, степень их предубежденности в отношении женщин была значительно ниже (Bechtold, Naccarato & Zanna, 1986).

Мы также прибегаем к нашим схемам в тех случаях, когда вся имеющаяся у нас информация подпадает под соответствующую схему и когда у нас нет особой мотивации для более тщательного изучения данных. Однако, когда нам говорят, что задание очень важно, или когда часть информации не соответствует схеме, мы с большей вероятностью будем вовлечены в систематический процесс обработки данных (Maheswaran, Chaiken, 1991).

В заключение можно сказать, что когда в ситуации заложена необходимость быть точным, люди склонны более внимательно рассматривать данные, иногда отказываясь от легких заключений, основанных на использовании схем. Они могут обратиться за дополнительной информацией и уделить особое внимание информации, не соответствующей схеме. Условиями, делающими более вероятным использование данного вида обработки информации, ориентированного на факты, являются зависимость от результата, ответственность и другие ситуационные стимулы, которые предполагают необходимость быть точным. И наоборот, другие



Что делает эта женщина, выстригающая засохшие ветки: занимается садом или облагораживает окружающую обстановку? То, каким образом мы идентифицируем наши действия, определяет, как мы интерпретируем поведение другого человека и что думаем о возможных последующих действиях этого человека. Если мы думаем, что женщина просто состригает засохшие ветви, мы может прийти к мысли, что она вряд ли сажает дерево. Но если мы думаем, что она занимается окружающей обстановкой, посадка дерева будет соответствовать идентификации данного действия

обстоятельства могут активизировать процесс обработки информации, основанный на использовании схем. В частности, любое давление, требующее формирования суждения в короткие сроки или в ясной форме, позволяющей легко передавать его другим людям, может способствовать использованию схем.

Схемы в действии

Использование схем для обработки информации имеет значение не только потому, что это помогает сформировать суждение и принять решение, но также потому, что схемы являются руководством к взаимодействию с другими людьми. Одни из факторов, влияющих на направленность поведения, — идентификация действия.

Идентификация действия

Если вы вовлечены в какой-то поведенческий акт, например косите лужайку и кто-то спрашивает вас о том, что вы делаете, вы можете посмотреть на него с удивлением. Разве не очевидно то, что вы делаете? Но теория, разработанная Воллачером и Вэгнером (Vallacher, Wegner, 1987), утверждает, что любое действие может быть идентифицировано любым из нескольких различных способов. Конечно же, вы косите траву, и это был бы наиболее очевидный ответ на вопрос. Но вы можете косить траву просто потому, что для этого пришло время, или вы можете заниматься этим для того, чтобы сделать приятное матери, чтобы она в свою очередь одолжила вам на вечер машину. Таким образом, действия могут быть идентифицированы на довольно низком уровне поведения или на более высоких уровнях для достижения какой-либо цели (Vallacher, Wegner, 1989).

Теория идентификация действия утверждает, что размышление человека об определенном действии, его восприятие этого действия сказывается на поведении). Действия, идентифицированные на низком уровне, в большей степени подвержены контекстным влияниям, которые могут способствовать переходу действия на более высокие уровни его идентификации. Так, например, если проходящий мимо сосед скажет вам: «Смотрю, ты наводишь красоту во дворе», это может сформировать для вас более высокую цель, чем просто скашивание травы. Его оценка может привести вас к другим поведенческим актам, соответствующим данной цели, например подстриганию кустарника или смыванию со ступенек крыльца следов посещения птиц. И наоборот, если вы с самого начала идентифицировали ваши действия на более высоком уровне (косить газон для того, чтобы мать одолжила вам машину), замечание соседа о том, что вы наводите во дворе красоту, будет иметь меньшее воздействие на ваше поведение. Вы можете просто подумать про себя: «Вовсе не для этого я этим занимаюсь».

Действия, идентифицированные на более высоких уровнях, отличаются большей степенью гибкости, чем действия, идентифицированные на более низком уровне. Например, если вы обозначили свое действие как простое скашивание травы, а в вашей газонокосилке закончился бензин, действие будет закончено. Однако, если вы идентифицировали данное действие как способное доставить удовольствие вашей матери, с тем чтобы она одолжила вам машину, после того как бензин закончится, вы можете начать поиски другого дела, чтобы достичь поставленной цели, например помыть ее машину или подстричь кусты.

Успешные действия обычно идентифицируются на довольно высоком уровне, в то время как неудачные действия обычно опускаются на более низкие уровни идентификации. Например, ваша идентификация собственных действий как «скашивание травы», скорее всего, опустится на более низкий уровень, если вы столкнетесь с проблемой маневрирования вокруг кустов и камней. Вы скорее измените идентификацию вашего поведения на «попытку подстричь траву вокруг куста, не скосив его под корень» или «попытку обойти камни», чем какую-либо другую, более высокую идентификацию скашивания травы.

В чем заключается смысл теории идентификации действия? Иногда уровень идентификации действия может помешать нашему восприятию значения ситуации в целом. Например, люди, потерявшие близких, часто выдерживают отпевание и похороны благодаря тому, что не думают об уходе любимого человека, а концентрируют свое внимание на действиях очень низкого уровня, таких как выбор подходящей одежды и забота о том, чтобы на поминках было достаточно еды для всех пришедших. Другой пример мы можем найти у Воллачера и Вэгнера (Vallacher, Wegner, 1987), которые утверждают, что, совершая преступления, люди имеют тенденцию сосредоточивать свое внимание на низких уровнях идентификации, таких как «добраться до окна на втором этаже», а не на более высоких уровнях, таких как «украсть что-нибудь». В обоих примерах люди способны полностью избегать неприятных аспектов своих действий, идентифицируя их на более низких уровнях.

Проверка, подтверждающая гипотезу

Мы получаем информацию о других людях различными способами. Мы можем что-то слышать о них до того, как познакомимся с ними, или получить какие-то представления о том, к какому типу людей они относятся, на основе их первоначального поведения. Независимо от того, как мы формируем наше впечатление о другом человеке, у нас может довольно быстро сложиться мнение о том, что представляет из себя этот человек. Как при нашем взаимодействии с конкретным человеком эти идеи (или схемы) влияют на наше поведение?

Многочисленные исследования показывают, что люди имеют тенденцию вести себя в отношении других людей таким образом, чтобы подтвердить собственные убеждения, касающиеся этих людей (Fiedler, Armbruster, Nickel, Walther & Asbeck, 1996). Люди используют стратегии взаимодействия для того, чтобы получить от других информацию, подтверждающую их схемы (Snyder, Gangestad, 1981).

Как происходит этот процесс? Предположим, вы узнали о том, что Сьюзен, привлекательная девушка из вашей группы по психологии, принимает участие в работе общества поддержки школы; вы быстро формируете ее образ как общительного, физически развитого и энергичного человека. Разговаривая с ней, вы можете спросить ее, какими видами спорта она занималась, на каких вечеринках она была в этом году, что она думает о тех соревнованиях, в которых участвовала, и т. д. Вся эта информация должна подтвердить ваше представление о ней, как о человеке, интересующемся окружающим миром, физически развитом и любящем развлечения. Однако, наблюдая за ней несколько недель, вы можете обнаружить, что на самом деле она довольно застенчива, сосредоточена на своем внутреннем мире, не особенно физически развита и вовсе не является капитаном группы поддержки, а просто координирует приобретение униформы и доставку команды на

автобусе в город, где проходит игра. Вы, должно быть, удивитесь тому, как вы могли заблуждаться. Однако взгляд, брошенный в прошлое, покажет, что Сьюзен не сделала абсолютно ничего, чтобы ввести вас в заблуждение. Более того, вы сами ввели себя в заблуждение, пытаясь получить выборочную информацию, подтверждавшую ваши представления. Многие студенты колледжа занимаются каким-либо видом спорта и посещают по крайней мере пару вечеринок. Так как вы спрашивали Сьюзен об этих видах деятельности, именно такую информацию она вам и давала, что дополнило ваше представление о ней как об открытой, физически развитой личности (Swan, Giuliano & Wegner, 1982).

Этот процесс получил название **проверки, подтверждающей гипотезу,** и был продемонстрирован при самых различных обстоятельствах. Например, Снайдер и Сванн (Snyder, Swann, 1978) сообщали студентам колледжа, что они будут интервьюировать другого студента. Половине было предложено определить, является ли другой студент экстравертом (т. е. открытым и общительным человеком), а вторую половину попросили выяснить, является ли другой студент интровертом (т. е. человеком застенчивым и склонным к уединению). Затем всем участникам был предложен набор вопросов для оценки интровертированности и экстравертированности, из которого они должны были выбрать те вопросы, которые зададут другому студенту. Студенты, которых попросили определить, является ли другой студент экстравертом, в основном выбрали вопросы, касающиеся экстравертированности (например, «Что бы вы сделали, если бы на вечеринке у вас возникло желание еще больше всех развеселить?»). Те же, кого просили выяснить, является ли интервьюируемый интровертом, отобрали вопросы, касающиеся интровертированности (например, «Какие факторы больше всего мешают вам открываться другим людям?»). В свою очередь эти вопросы указывали, являются ли опрашиваемые студенты в большей степени экстравертами или интровертами соответственно, просто потому что они отвечали на поставленные вопросы (см. также Davies, 1997; McDonald, Hirt, 1997).

Несмотря на то что в ходе некоторых исследований были получены доказательства действия проверки, подтверждающей гипотезу, существуют условия, в которых вероятность того, что мы будем подтверждать гипотезу выборочно, при помощи наводящих вопросов, крайне мала. Приверженность другой гипотезе или потребность в надежной информации снижают степень избирательности в работе с информацией ради подтверждения своих предположений (Devine, Hirt & Gehrle, 1990). Например, когда люди ожидают, что в будущем им придется работать вместе с неким человеком, они задают ему более продуманные вопросы и менее расположены к использованию техник, основанных на принципе «вопрос—ответ» и выборочно подтверждающих их ожидания (Darley, Fleming Hilton & Swann, 1998). Но если в их распоряжении есть больше одной гипотезы, они будут проверять также и эти альтернативные гипотезы (McDonald, 1990).

Самоисполняющееся пророчество. В некоторых случаях имеющаяся у нас предварительная схема, касающаяся определенного человека, будет влиять не только на то, какую информацию мы хотим получить от этого человека, и на последующие заключения, которые мы сформируем; она также может воздействовать на реальные действия этого человека и его восприятие собственного «Я». Когда ложные ожидания одного человека в отношении другого приводят к тому, что последний проявляет ожидаемые качества и особенности поведения мы наблюда-

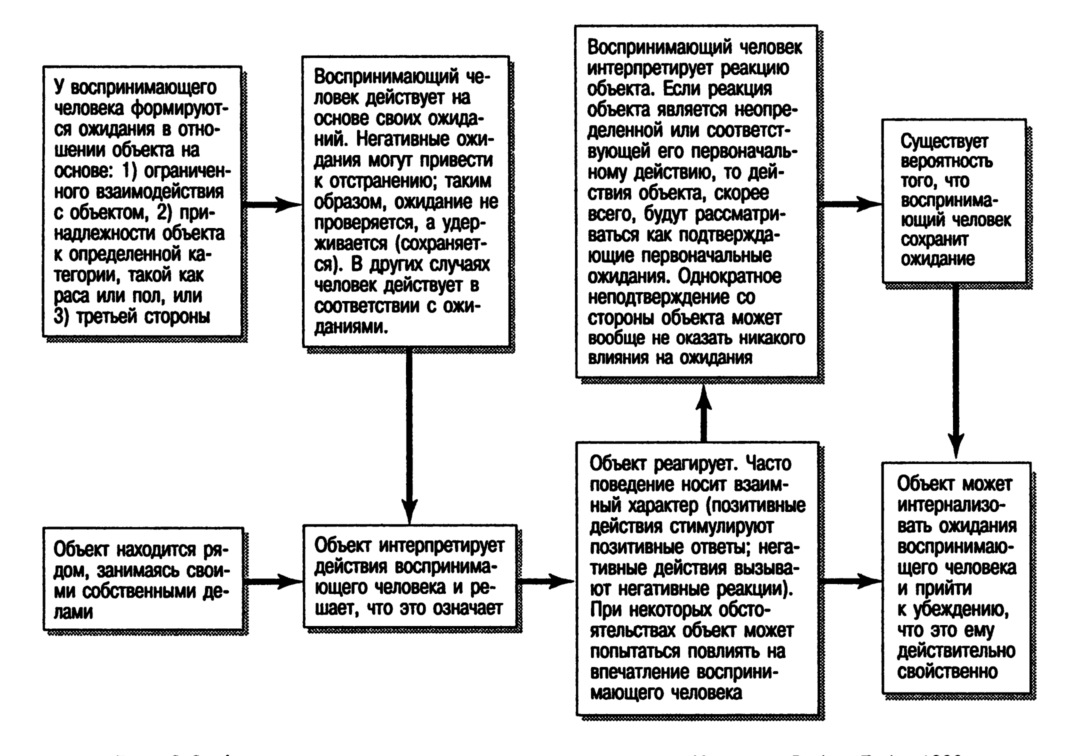


Рис. 2.3. Формирование самореализующегося пророчества. Источник: Darley, Fazio, 1980

ем явление, известное как **самовыполняющееся пророчество** (см. рис. 2.3). Например, Снайдер, Танк и Бершейд (Snyder, Tanke & Berscheid, 1977) показали студентам колледжа папку с информацией о некой девушке, проживающей в общежитии, вложив в эту папку фотографию, где эта девушка выглядела либо очень привлекательной, либо непривлекательной. На самом деле фотографии были поддельными и в случайном порядке закреплены за девушками, независимо от того, как те выглядели на самом деле. Затем каждого студента попросили позвонить той девушке, чья папка попала к нему, и поговорить с ней в течение 10 минут. Разговоры фиксировались на магнитофон. Мужчины, считавшие, что разговаривают с привлекательной женщиной, проявляли в разговоре больше сердечности, чем те, кто звонил непривлекательным женщинам. Еще более примечательно было то, что женщины, охарактеризованные как очень привлекательные, воспринимались другими студентами, слушавшими эти записи, как более дружелюбные, приятные и общительные, по сравнению с теми, кто был представлен как непривлекательные (см. также Neuberg, Judice, Virdin & Carrillo, 1993). Варианты самовыполняющихся пророчеств были широко продемонстрированы в ходе различных исследований (см. Jussin, 1989, для обзора).

Когда ожидания изменяют Я-концепцию. Таким образом, смысл наших рассуждений заключается в том, что схемы настолько влиятельны, что не только определяют способ интерпретации информации, поступающей из внешнего окружения, но также помогают привести это окружение к соответствию со схемой.

Очевидно, что это не всегда так. Например, иногда люди считают, что мнения других людей о самих себе вовсе не соответствуют действительности. Соответственно у этих других может возникнуть мотивация к опровержению тех представлений о себе, которые они считают неправильными (Smith, Neuberg, Judice & Biesanz, 1997). Например, в том случае, если преподаватель, мнение которого вы цените, увидел, как вы совершили глупую выходку по отношению к одному из ваших друзей, у вас может возникнуть сильная мотивация к тому, чтобы исправить невысокое мнение преподавателя о вас.

Чья точка зрения одержит победу? Ошибочное представление воспринимающего или убеждения объекта в отношении самого себя? В ходе своего исследования Сванн и Илай (Swann, Ely, 1984) попытались обратиться к этому вопросу, рассматривая уверенность воспринимающего в своих ожиданиях и представления объекта о самом себе. Первоначально воспринимающие формировали как уверенные, так и неуверенные ожидания в отношении объектов, причем эти ожидания не совпадали с Я-концепциями последних. Так, например, некоторых воспринимающих убеждали в том, что объект является экстравертом (в то время как он воспринимал себя как интроверта), а других — в том, что объект — интроверт (в то время как он считал себя экстравертом). Затем воспринимающие взаимодействовали с объектами, которые обладали или относительно уверенными, или неуверенными представлениями о своей интровертированности или экстравертированности. Результаты показали, что представления объекта о самом себе являлись более сильной детерминантой в окончательном мнении воспринимающего об объекте, чем его ожидания. Это означает, что после их взаимодействия впечатления воспринимающего от объекта совпадали в большей степени с представлениями объекта о себе, чем с первоначальными ожиданиями воспринимающего. Только в тех случаях, когда у объекта была неуверенность в отношении собственной интровертированности или экстравертированности, а воспринимающие были уверены в своих ожиданиях, происходило поведенческое подтверждение: когда воспринимающие были уверены, а объекты не уверены в своих качествах, возникала тенденция к преобладанию ожиданий воспринимающего. Таким образом, общая идея заключается в том, что ожидания воспринимающего могут иметь некоторое влияние на поведение объекта. Но они не вынуждают объект действовать против собственных представлений о себе (например, Snyder, Haugen, 1995).

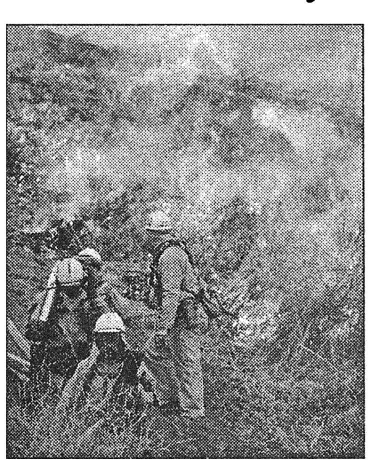
Итак, в заключение можно отметить, что важность схем и схематической обработки информации определяется несколькими причинами. Они помогают людям организовывать их прошлый опыт способом, полезным в новых ситуациях. Они участвуют в обработке новой информации, определяя, что соответствует схеме, заполняя пробелы, влияя на то, что приходит на память, и делая некоторые суждения автоматическими. Они также могут играть роль эффективных указаний для выстраивания поведения в процессе социальных взаимодействий.

Резюме

1. Социальное познание — раздел социальной психологии, изучающий, как люди формируют суждения на основе социальной информации, поступающей из окружающей среды.


В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Искусство борьбы с огнем



Весной и летом 1998 года вспыхнули кустарники на тысячах акрах земли во Флориде и Техасе. Индонезия, Австралия, Бразилия, Мексика и южная Калифорния также недавно пережили опустошительные лесные пожары. Хотя эти разрушения вызваны в том числе и изменениями погодных условий, лесные пожары являются неотъемлемой частью жизненного цикла планеты. Однако это не делает их менее разрушительными.

Борьба со страшными, крупномасштабными пожарами требует длительной тренировки, и опытные, знающие специалисты нужны по всему миру. Что делает пожарного экспертом в своем деле? Многое о том, как эксперты решают возникающие перед ними проблемы, психологи узнали, изучая, как они принимают решения (Klein, Crandall, 1992; Taylor, Pham, Rivkin & Armor, 1998). Например, как начальник пожарной команды решает, где размещать свои подразделения? Как он решает, что необходимо вводить в дело встречный пожар или когда вызывать самолеты, чтобы заливать очаги огня? Как он определяют ту точку, на которой необходимо сдерживать огонь, и что надо делать, чтобы удержать его от дальнейшего распространения? Откуда начальник пожарной команды знает, в каком направлении начнет двигаться огонь в следующий момент и как он будет себя вести?

Так же как и другие специалисты, вынужденные принимать важные решения, начальники пожарных команд используют процесс мысленной имитации для того, чтобы понять, как поведет себя огонь. Мысленная имитация представляет собой мысленное представление серии событий (Taylor et al., 1998). Каждый раз, когда вы проигрываете заново какой-либо сюжет, обдумываете проблемы, с которыми вам предстоит столкнуться в течение дня, представляете, как и когда вы будете готовиться к экзамену, или воображаете телефонный разговор с девушкой, которую собираетесь пригласить на свидание, вы используете процесс мысленной имитации. Мысленная имитация имеет особое значение для формирования суждений о ситуациях, потому что она позволяет нам заглянуть в будущее. По существу, она дает нам возможность использовать собственные предположения о том, как сложится дело или что случится дальше, для того чтобы решить, что мы будем делать, т. е. принимать решения и строить планы.

Именно этот процесс используют начальники пожарных команд для борьбы с огнем (Klein, Crandall, 1992). Для них пожар – не событие, а скорее динамичный организм, который движется и распространяется в предсказуемых направлениях. Когда начальник пожарной команды мысленно имитирует направление движения огня, он «видит глазами мозга», как огонь растет, куда он направится в следующий момент и что случится, если он достигнет определенной зоны. Затем начальник мысленно пробует применить различные способы борьбы с огнем – что будет, если мы зажжем встречный пожар? – для того чтобы «увидеть», какова будет реакция пожара на эти гипотетические изменения. И на основе того, что он «видит», начальник принимает решение о последующем действии.

Как было отмечено, так поступают не только начальники пожарных команд. Практически любой эксперт в своей определенной области, ответственный за принятие решений, накап-

ливает достаточно знаний для того, чтобы использовать процесс мысленной имитации. Мысленная имитация – это ценный и важный динамичный процесс, дающий нам возможность быстрого и эффективного решения проблем в быстро изменяющихся ситуациях, которые требуют принятия быстрых и эффективных решений. Борьба с пожарами – именно такая ситуация.

2. Люди как субъекты социального восприятия склонны к определенным ошибкам и искажениям в своих суждениях. В частности, в процессе принятия решения большое значение имеют предварительные ожидания и теории.
3. Эти предсказуемые ошибки и искажения, по-видимому, возникают вследствие желания людей формировать суждения быстро и эффективно для обработки того объема информации, с которой они сталкиваются.
4. Когнитивные структуры, которые называют схемами, помогают нам организовывать информацию об окружающем мире. Схемы делают процесс обработки информации более эффективным и быстрым, помогают вспоминать, заполняют пробелы в информации и привносят в этот процесс ожидания.
5. Эвристика представляет собой эффективные мыслительные стратегии, которые помогают устанавливать отношения между информацией, поступающей из окружающей среды, и схемами. Эвристика сводит сложные или неопределенные проблемы к более простым операциям формирования суждений.
6. Для интерпретации информации чаще всего используются схемы, соответствующие естественному контексту данной информации. Кроме того, на выбор схем влияют отличительные особенности данной ситуации, социальные роли, цели, первичность, прайминг, значимость контекста суждения и индивидуальные различия.
7. Иногда люди обращают больше внимания на факты, а не на свои схемы, особенно в тех случаях, когда они должны быть очень точны, если они несут ответственность за свои суждения или когда от их суждений зависят будущие результаты.
8. Схемы не только помогают людям формировать суждения и принимать решения, но также служат руководством для взаимодействий с другими людьми. В некоторых случаях схемы могут быть настолько сильны, что порождают самоисполняющиеся пророчества.

Вопросы для размышления

1. Назовите ошибки и ловушки, возникающие, когда люди стараются понять социальное окружение. Насколько проблематичны эти ошибки и как дорого они нам обходятся?
2. Выберите какую-нибудь социальную роль, например офицера полиции или преподавателя, или ситуацию, например футбольный матч, и обдумайте свою схему для данной роли или события. Какие виды общей информации включает ваша схема? Как обладание данной схемой может помочь вам

лучше понять определенную ситуацию или человека? Как она может помешать вашему пониманию особого случая?

3. Эвристики представляют собой эффективные мыслительные стратегии, которые сводят сложную проблему к более простой. Некоторые важные типы эвристик, используемые большинством людей, были описаны в данной главе, но для решения конкретных проблем все мы изобретаем наши собственные эвристики. Можете ли вы вспомнить ситуацию или проблему, с которой вы часто сталкиваетесь, и рассказать об эвристике, которую вы разработали для ее эффективного решения?
4. Обычно мы используем схемы и эвристики для того, чтобы очень быстро обрабатывать информацию. Однако в некоторых случаях мы более вдумчивы и обращаем особое внимание на доступную нам специфическую информацию. Когда мы более склонны тщательно, систематически обрабатывать информацию, а когда прибегаем к помощи более быстрой эвристической обработки?

ГЛАВА 3

Восприятие человека: формирование впечатлений о других людях

Два студента-первокурсника, которым предстоит жить в одной комнате общежития, приезжают в колледж и встречаются в первый раз. Характер каждого из них — насколько легко с ним общаться, насколько он тактичен — будет иметь большое влияние на жизнь другого. В первые минуты встречи каждый пытается сформировать впечатление о другом, потому что оба знают, что в течение года им предстоит провести вместе очень много времени. Как долго каждый из них занимается по ночам? Какую музыку любит? Как относится к проведению вечеринок в их комнате? Они стараются узнать друг о друге как можно больше.

Люди используют любую доступную информацию для формирования впечатлений о других — для того чтобы составить суждения об их личностных качествах или предположить, к какому типу людей они относятся. В этой главе мы будем говорить о процессе, который называется межличностным восприятием: как мы формируем впечатления о других людях, какую информацию мы используем при формировании этих впечатлений, насколько точны наши впечатления и какие предубеждения оказывают на них влияние.

При рассмотрении процесса формирования впечатлений о других людях необходимо помнить шесть абсолютно простых и общих принципов.

1. Люди быстро формируют впечатления о других на основе минимальной информации и затем приписывают им общие характерные черты.
2. Люди обращают больше внимания на наиболее заметные черты человека, а не на все характеристики в совокупности. Мы замечаем качества, делающие человека отличным от других или необычным.
3. Обработка информации о других людях включает в себя восприятие определенного значения их поведения.
4. Мы организуем поле восприятия при помощи категоризации или группирования стимулов. Нам свойственно видеть каждого человека не как отдельного индивида, а как члена группы: женщина в белом халате — врач, несмотря на то что она может обладать чертами, которые делают ее совершенно непохожей на других докторов.
5. Мы используем устойчивые когнитивные схемы для осмысления поведения людей. Идентифицируя женщину как врача, мы используем имеющую-

ся у нас информацию о врачах для того, чтобы интерпретировать ее поведение или понять смысл ее поведения.

6. Собственные потребности и цели человека влияют на его восприятие других людей. Например, впечатление о человеке, с которым вы встретитесь только один раз, будет отличаться от того впечатления, которое вы сформируете о своем новом соседе по комнате в общежитии (Shoda, Vischel, 1993).

Эти общие принципы лежат в основе тех тем , которые будут рассмотрены в последующих разделах — мы будем говорить об информации, которую мы используем для формирования впечатлений о других людях; о тех способах, при помощи которых мы собираем эту информацию воедино, и о том, каким образом наше собственное состояние, например наши цели или настроения оказывают влияние на формирующиеся у нас впечатления.

Какую информацию мы используем?

Наши знания и ожидания, касающиеся других людей, определяются теми впечатлениями, которые мы о них формируем. Один взгляд на фотографию или на человека, переходящего улицу, дает нам представление о том, человеком какого типа он является. Даже имя, которое мы слышим, способно вызвать образ человека, которому оно принадлежит. Когда двое встречаются даже на мгновение, они формируют впечатления друг о друге. При более длительном контакте у них складываются более полные и богатые впечатления, определяющие, как эти люди поведут себя по отношению друг к другу, насколько они понравятся друг другу, будут ли они часто общаться и т. д.

Физические сигналы

Как следует из наших рассуждений, оценивая качества других людей, мы обычно обращаем внимание на их внешность и поведение. Данные факторы могут способствовать тому, что мы формируем удивительно подробные впечатления. Например, заметив, что человек предпочитает консервативный стиль в одежде, мы можем приписать этому человеку другие черты, такие как консервативность в политических пристрастиях. Мы используем также поведение как основу для составления суждений о людях. Мы видим, как наш одноклассник помогает перейти улицу пожилому человеку, и делаем вывод о том, что ему свойственна доброта.

«Особость»

Как отмечалось в главе 2, люди направляют свое внимание в большей степени на те аспекты поля восприятия, которые выделяются, — на фигуру, а не на задний план или окружение — фон. Эта особенность восприятия называется **принципом «фигура—фон»**. В случае формирования впечатления основное значение приобретает тот факт, что наиболее отличительные ориентиры будут использоваться особенно активно. Если в первый день занятий студент появится в аудитории в инвалидном кресле, у всех остальных студентов, скорее всего, сформируется впечатление, на которое наиболее сильное влияние окажет физический дефект данного человека. Одежда, прическа и, возможно, даже возраст, расовая принадлежность и пол будут вторичны.

Что выделяет одну из черт как **отличительную**? Отличительность определенной черты определяется рядом ярко выраженных объективных условий. В соответствии с гештальтпринципами восприятия объекта наиболее значимыми условиями являются **яркость, шумность, движение** или **новизна** (McArthur, Post, 1977). Мужчина в ярком красном свитере выделяется в толпе людей, заполнивших классную комнату, и свитер является его наиболее ярко выраженной отличительной чертой. Студентка, которая в середине лекции с криком встает и выходит из аудитории, привлекает наше внимание, потому что она шумит и двигается, а почти все остальные присутствующие в помещении сохраняют молчание и сидят без движения. Любой признак, делающий черту объективно необычной в определенном контексте, делает ее более заметной в субъективном плане.

Влияние «особости». Отличительность определяет ряд последствий для межличностного восприятия. Во-первых, отличительные черты поведения привлекают больше внимания, чем трудноуловимые и менее явные (Taylor, Fiske, 1978). Во-вторых, отличительность влияет на восприятие каузальности: нам кажется, что люди, наиболее отличающиеся от других, оказывают большее влияние на свой социальный контекст (Taylor, Fiske, 1975). Студент, который сидит в аудитории в первом ряду и изредка задает вопросы, с большей вероятностью будет восприниматься нами как доминирующий в дискуссии, чем тот, кто сидит позади всех и принимает в дискуссии равнозначное участие.

В-третьих, оценки, даваемые заметным людям, более экстремальны, чем оценки тех, кто выделяется в меньшей степени. Тейлор, Фиске, Клоуз, Андерсон и Рудерман (Taylor, Fiske, Close, Anderson & Ruderman, 1977) провели серию экспериментов, в ходе которых они варьировали статус афроамериканских членов группы: в одних группах количество белых и чернокожих членов было одинаково, в другие же группы был включен только один представитель чернокожих американцев. Человек, единственный чернокожий в группе белых, был явно более заметен, чем чернокожие участники групп с равным числом черных и белых. Приятный чернокожий член группы оценивался более благосклонно, когда он был в одиночестве, чем тогда, когда входил в группу с равным количеством черных и белых участников, а обладающий неприятными чертами оценивался более негативно.



Какой человек в данной группе наиболее заметен? Выделяется ли единственная женщина? Люди, отличающиеся от других, привлекают внимание, мы запоминаем о них больше информации и часто интерпретируем их поведение с точки зрения стереотипных понятий

Наконец, отличительность усиливает целостность впечатления (Taylor, 1981a). Если отличающийся человек является членом стереотипной группы, такой как «наркоманы», он будет представляться как обладающий другими стереотипными качествами данной группы, такими как преступные наклонности, неустойчивый моральный облик, неряшливость в манерах и поведении и отсутствие честности.

Отличающиеся сигналы привлекают наибольшее внимание. Они более значимы с точки зрения влияния, приводят к самым крайним оценочным суждениям и определяют более высокую целостность суждения. Эти эффекты отличительности были описаны Тейлором и Фиске (Taylor, Fiske, 1978) как «макушка» (*top of the head*), потому что они действуют на относительно поверхностном уровне управления нашим вниманием. Таким образом, как этого и следовало ожидать, наиболее сильное действие оказывают особенно яркие и впечатляющие стимулы, способные привлечь внимание человека. Эффекты отличительности, по-видимому, являются достаточно обычными, возникающими как в важных, так и в не имеющих особой важности ситуациях (Borgida, Howard-Pitney, 1983; Taylor, Crocker, Fiske & Sprinzen & Winkler, 1979).

От особенностей поведения к характерным чертам

Мы очень быстро переходим от информации, поддающейся наблюдению, такой как внешность, поведение, даже жесты, к суждениям о характерных чертах личности, позволяющих судить о том, что представляет собой данный человек (например, Carlston, Skowronski & Sparks, 1995; Gifford, 1994). Обращение к характерным чертам является более экономичным и распространенным способом описания человека, чем обращение к особенностям его поведения. Если бы вас спросили, что представляет собой ваш сосед по комнате, и вы бы начали подробно разъяснять каждую приходящую на ум особенность его поведения, это заняло бы очень много времени, причем человек, которому вы описывали своего соседа, мог бы так и не получить нужной информации. Вместо этого вы могли бы упомянуть характерные черты своего соседа для того, чтобы суммировать представление о нем («Он добродушный, сентиментальный человек, который любит поздно ложиться спать и увлекается громкой рок-музыкой»). Этот процесс, по всей вероятности, происходит спонтанно, даже автоматически, в зависимости от того, как воспринимается



Люди быстро формируют впечатления друг о друге. Для этого они используют минимальную информацию, такую как пол, внешность или короткое взаимодействие. Как вы думаете, какую информацию используют эти студентки для формирования впечатлений друг о друге?

поведение другого человека (Uleman, Hon, Roman & Moskowitz, 1996). А характерные черты в свою очередь могут действовать как эвристические схемы для прогнозирования будущего поведения (Newmann, 1996).

Тот факт, что мы очень быстро совершаем переход от особенностей поведения к характерным чертам, осложняется тем, что характерные черты определяют друг друга. Наблюдая за женщиной, которая ласково поглаживает собаку, мы можем заключить, что она добра, и на основе нашего суждения о ее доброте сделать вывод о том, что она дружелюбна, сердечна и готова помочь друзьям (Sedikides, Anderson, 1994). Таким образом, на основе очень простого поведенческого акта мы можем составить суждение практически о личности в целом. Значения, которые отдельные характерные черты придают другим характерным чертам, называются **имплицитной теорией личности**.

Люди, описывая других, склонны использовать их характерные черты и отличительные особенности с того самого момента, когда они впервые начинают их наблюдать, и по мере дальнейшего узнавания повышается вероятность использования характерных черт для описания определенного человека (Park, 1986). Тем не менее существуют индивидуальные различия в том, в какой степени характерные черты определяют суждения отдельных людей. Люди, демонстрирующие высокую потребность в структурах, более склонны формировать спонтанные суждения, определяемые характерными чертами, чем те, кому несвойственно данное качество (Moscowitz, 1993).

Компетентность и общительность. Суждения, которые мы формируем в отношении других людей на основе характерных черт, определяются двумя важными измерениями. Нам свойственно оценивать других людей с точки зрения качеств, влияющих на успешность выполнения заданий или умственных способностей, а также с точки зрения их межличностных или социальных качеств (Kim, Rosenberg, 1980). Но, несомненно, в пределах этих общих измерений мы формируем более детальные впечатления или суждения о человеке, например каковы его отношения с родителями в сравнении с его отношениями с друзьями или каковы его успехи в физике в сравнении с музыкой.

Основные черты. Немало дискуссий вызывает вопрос о том, являются ли некоторые характерные черты главными в сравнении с другими чертами. Например, пара таких характерных черт, как «сердечный—равнодушный», часто ассоциируется с большим количеством других характеристик, в то время как пара «вежливый—грубый» ассоциируется всего лишь с несколькими. Характерные черты, вызывающие ассоциации со многими другими характеристиками, получили название **основных характерных черт** (Asch, 1946).

В классическом примере демонстрации значения характерных черт Келли (Kelley, 1950) предоставил студентам психологических курсов описание личностных характеристик приглашенного преподавателя до того, как тот провел свое выступление. Половине студентов было дано описание, которое содержало слово «сердечный», а другой половине охарактеризовали докладчика как «равнодушного»; в отношении всего остального списки были идентичными. Затем преподаватель вошел в аудиторию и в течение 20 минут читал лекцию, после чего студентов попросили рассказать о своих впечатлениях об этом человеке. Результаты представлены в табл. 3.1. Между впечатлениями, сформировавшимися у студентов, которым сказали, что данный преподаватель сердечен, и у тех, которым его описа-

ли как равнодушного, были выявлены значительные различия. Кроме того, студенты, ожидавшие, что преподаватель проявит сердечность, проявили тенденцию к более свободному взаимодействию с ним и более частому вступлению в диалог. Различные описания оказали влияние не только на впечатления студентов о данном преподавателе, но и на их поведение при общении с ним.

Таблица 3.1

Влияние описаний «сердечности» и «равнодушия» на оценку других качеств

Качество	Инструкции*	
	Сердечность	Равнодушие
Эгоистичность	6,3	9,6
Необщительность	5,6	10,4
Непопулярность	4,0	7,4
Официальность	6,3	9,6
Раздражительность	9,4	12,0
Отсутствие чувства юмора	8,3	11,7
Жестокость	8,6	11,0

* Степень обладания тем или иным качеством определяется величиной оценки.
Источник: H. H. Kelley (1950), *Journal of Personality*, 18, p. 434. Используется с разрешения Duke University Press.

Устойчивость характеристик. Как только мы формируем суждения о значении поведения другого человека, они начинают жить своей собственной жизнью. Например, мы можем вспомнить свое впечатление о друге как о добром и заботливом человеке спустя длительное время после того, как уже забыли о том конкретном случае, когда он помог пожилому человеку перейти улицу (Wyer, Srull & Gordon, 1984). Когда вас спрашивают о том, насколько добрый и заботливый человек ваш друг, вы, скорее всего, обратитесь к своему априорному суждению о его характерных чертах, чем к какому-то определенному событию (Fiske, Neuberg, Beattie & Milberg, 1987). Таким образом, суждения о характерных чертах формируются быстро, спонтанно, на основе минимальной информации о человеке, а затем часто сохраняются в течение долгого времени уже после того, как забывается информация, на которой они были изначально основаны.

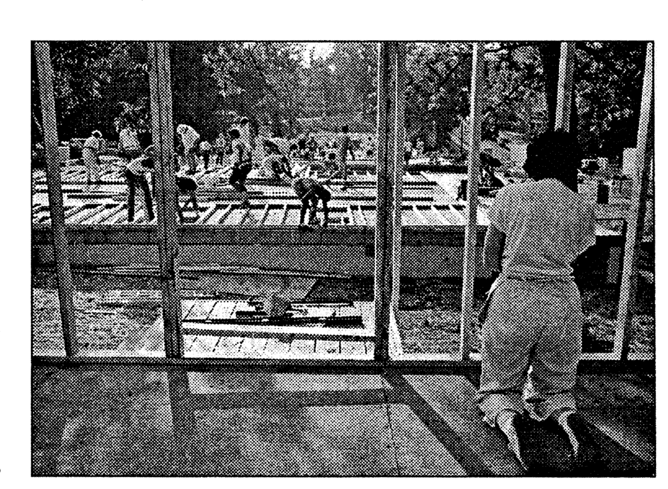
Категоризация

Такие социальные категории, как пол, расовая принадлежность или социальное положение, также оказывают влияние на наше восприятие. Люди не реагируют на отличительные стимулы как на абсолютно независимые; они незамедлительно и спонтанно воспринимают стимулы как часть какой-либо группы или категории. Например, мы не воспринимаем небритого, грязного, растрепанного мужчину в рваной обуви и с парой старых пакетов в парке как просто другое человеческое существо; мы немедленно относим его к категории бродяг. Когда мы идем на бас-

кетбольный матч, мы обычно сразу же делим людей на пять социальных групп: члены одной или другой команды, судьи, болельщики и зрители. Процесс категоризации или группирования является немедленным и спонтанным и не требует времени или размышлений. На самом простом уровне мы осуществляем категоризацию на основе естественного сходства во внешности. Нам свойственно относить людей к категориям «мужчины» и «женщины» на основе простых физических особенностей, обычно ими служат внешние различия, определенные культурными традициями (длина волос, макияж, тип одежды). Это также справедливо и в отношении того, как людей относят к другим социальным группам, таким как расовые категории.

Каковы последствия категоризации? Определение того, что индивид принадлежит к определенной категории, может привести к формированию социальных суждений об этом человеке, которые совпадут со стереотипом, сформированным на основе категорий (Baron, Albright & Malloy, 1995; Jones, 1990; McConnell, Sherman & Hamilton, 1994). Вид афроамериканца может вызвать в памяти стереотип об афроамериканцах в целом (Devine, 1989). Как мы видели главе 2, отнесение человека к какой-либо категории также ускоряет обработку информации. Например, Брюер, Дулл и Луи (Brewer, Dull & Lui, 1981) продемонстрировали участникам исследования фотографии людей, разделенные на три категории — «бабушка», «молодая женщина» и «пожилой человек» — вместе с вербальными ярлыками, четко определяющими каждую категорию. Затем они предоставили участникам дополнительную информацию о каждом рассматриваемом человеке и оценили, сколько времени потребовалось участникам для того, чтобы преобразовать информацию во впечатления. Информация, соответствующая стереотипу данной категории («доброта» для «бабушки»), обрабатывалась быстрее, чем информация, ему несоответствующая (например, «агрессивный» для «бабушки»).

Когда мы рассматриваем человека как члена социальной категории, тот способ, при помощи которого мы обрабатываем информацию об этом человеке, может изменяться (McConnell et al., 1994). Когда мы формируем впечатления о людях, взятых по отдельности, нам свойственно использовать частный подход, при котором мы изучаем индивидуализированную информацию о человеке и преобразуем ее в общее впечатление. Однако, если мы относим человека к какой-либо



Действуют ли эти люди по отдельности или они работают вместе? Мы организуем наши восприятия при помощи категоризации и группирования людей, и, делая это, мы видим их как часть структурированного целого

ИССЛЕДОВАНИЕ КРУПНЫМ ПЛАНОМ

Когда одного человека путают с другим

Как часто вы называете другого человека неправильным именем? Возможно, во время беседы со своим преподавателем вы случайно назвали его «папой». Или вы могли назвать своего нового приятеля именем своего бывшего друга. Все мы время от времени совершаем подобные ошибки, и некоторые из них приносят нам серьезные неприятности! Недавно психологи выяснили, что подобные ошибки могут многое рассказать о том, как мы организуем информацию о других людях.

В исследовании, проведенном Фиске, Хасламом и Фиске (Fiske, Haslam & Fiske, 1991), профессорско-преподавательский состав крупного университета, его сотрудников и студентов старших курсов попросили вспомнить и составить список всех случаев, когда к ним обращались, называя имя кого-то другого. После того как опрашиваемые сообщили об этих случаях, их поместили в ситуации, моделировавшие отношения между опрашиваемым и тем человеком, который называл его чужим именем, а также отношения человека, сделавшего ошибку, с тем, чье имя он использовал, обращаясь к респонденту.

Исследователи выяснили, что мы склонны путать двух людей в тех случаях, когда у нас складываются похожие отношения с ними обоими. Так, к примеру, вы можете назвать своего учителя «папой», потому что оба эти человека являются для вас воплощением мужского авторитета. Еще одна наиболее распространенная ошибка – когда друга или подружку называют именем бывшего приятеля или приятельницы – происходит по похожим причинам: доверительные и близкие отношения с одним человеком моментально смешиваются с доверительными, теплыми и близкими отношениями с другим.

Люди редко совершают подобные ошибки, когда дело касается отношений совершенно разных видов. Так, к примеру, очень мала вероятность того, что вы назовете вашего преподавателя именем своего бывшего приятеля, несмотря на то что, возможно, вы ведете с ним жаркий интеллектуальный спор, а жаркие интеллектуальные споры лежали в основе ваших отношений с вашим бывшим другом.

Каково значение подобных ошибок? Они предполагают, что когнитивные структуры наших социальных отношений и восприятие других людей организуются в нашей памяти не только относительно самих этих людей, но также с точки зрения природы наших социальных отношений с ними. Таким образом, одна из причин того, что мы путаем людей друг с другом, заключается в том, что информация о каком-либо друге или подруге может храниться рядом с информацией о другом друге или другой подруге, и мы ненамеренно извлекаем неправильную информацию – в данном случае, неправильное имя.

категории, зачастую наше впечатление об этом человеке основывается на информации об этой категории, а его индивидуальные особенности соотносятся с общими впечатлениями, сформировавшимися у нас в отношении данной категории (Brewer, 1988; Fiske & Neuberg, 1990). В целом складывается впечатление, что люди отдают предпочтение суждениям, определяемым категориями, по сравнению с индивидуализированными суждениями (Pendry & Macrae, 1994). Похоже, что это предпочтение определяется тем, что оценки, основанные на категориях, более просты и эффективны: они вызывают уже существующие впечатления о социальных группах. Категоризация также может привести к возникновению предсказуемых ошибок, как это показано в разделе «Исследование крупным планом».

Континуумная модель формирования впечатления

Как показывает предыдущее обсуждение, наши впечатления о других людях могут варьировать в диапазоне от стереотипных, основанных на делении на категории, до более индивидуализированных, основанных на информации об определенных особенностях поведения. Это различие связано с представлением о двух способах обработки информации, которые мы рассматривали в предыдущей главе. Это означает, что в условиях, когда у человека есть мотив для быстрого формирования впечатления или он вынужден это делать, он зачастую будет использовать более схематичные стереотипные или категориальные формы суждений для формирования впечатлений о других людях. Обычно люди пытаются сформировать суждения, определяемые категориями, до того как обработают индивидуальную информацию, потому что это сделать легко и потому что признаки, предполагающие категории (такие как пол или раса), часто обладают ярко выраженными отличиями.

В условиях, когда у нас имеется мотивация для понимания человека, наши впечатления строятся по частям, на основе доступных данных. Стремясь быть точными, мы стараемся понять цели другого человека. При попытках использовать категории для понимания неудачи другого человека мы также обращаемся к индивидуализированной обработке информации. Когда водитель автобуса цитирует Шекспира и исполняет произведения Пуччини, у нас возникает желание узнать о нем немного больше (Fiske, Neuberg, 1990).

Таким образом, континуумная модель формирования впечатления включает в себя все, что нам известно о процессе формирования впечатления о других людях; это подтверждает тот факт, что при определенных обстоятельствах мы используем ускоренный эвристический способ обработки информации, обращаясь к категориям, относящимся к данному человеку, или быстрое определение характерных черт данного человека (Ruscher, Hammer & Hammer, 1996). А в тех случаях, когда нам необходимо быть точными, когда человек не подходит под известные нам категории или когда у нас есть какие-либо другие причины для того, чтобы лучше узнать этого человека, мы формируем свои впечатления более осторожно в систематической и тщательной манере (Verplanken, Jetten & van Knippenberg, 1996).

Влияние контекста

В значительной степени социальное суждение зависит также и от контекста его формирования. Существует два основных вида контекстуальных влияний на социальные суждения: контраст и ассимиляция (Eiser, 1990). Под **контрастом** подразумевается эффект искажения суждения в сторону удаления от окружающего контекста. Так, например, лица на фотографиях оцениваются как гораздо менее привлекательные, когда их показ предваряется демонстрацией очень привлекательного лица (Kenrick, Gutierres, 1980). Под **ассимиляцией** понимают искажение суждения в направлении, совпадающем с контекстуальным стандартом. Например, при одновременной демонстрации очень привлекательного человека и менее привлекательного возникает тенденция к более благоприятным оценкам, даваемым менее привлекательному лицу, чем в том случае, когда другое привлекательное лицо не представлено для сравнения (Geiselman, Haight & Kimata, 1984).

Что определяет возникновение эффекта контраста или ассимиляции? Ассимиляция впечатлений с контекстом происходит, когда люди обрабатывают информацию о другом человеке на достаточно поверхностном уровне; вероятность этого эффекта меньше, когда поведенческая информация о человеке, являющемся объектом восприятия, обрабатывается более тщательно и систематически (Thompson, Roman, Moskowitz, Chaiken & Bargh, 1994), как это происходит в случаях, когда у человека есть мотив быть точным (Stapel, Koomen & Zeelenberg, 1998).

В отношении впечатлений социальный контекст информативен уже сам по себе. Примечательно, что, получая информацию о характерных чертах и особенностях поведения другого человека, люди часто обращают основное внимание на прагматические значения данной информации, т. е. фокусируют свое внимание на том, почему эта информация была передана (Wyer, Budesheim, Lambert & Swan, 1994). Например, если ваш сосед по комнате рассказывает вам что-то негативное о вашем общем друге, это может каким-то образом изменить ваше впечатление об этом друге, но это также заставит вас задуматься над тем, зачем ваш сосед сделал подобное замечание. Таким образом, информация о другом человеке не всегда оказывает одинаковое воздействие. Это зависит от контекста передачи информации и от цели, с которой передается информация (Wyer et al., 1994).

Наша собственная роль в определенном контексте также оказывает влияние на то, какие суждения мы формируем о других людях. Во время демонстрации этого явления Элайк и Клотц (Alicke, Klotz, 1993) предложили участникам эксперимента вести себя во время взаимодействия с партнером как интроверты или экстраверты. Люди, которым было предложено поведение интроверта, оценивали своих партнеров как в большей степени обладающих качествами экстраверта, а те, кому был предложен вариант поведения экстраверта, увидели своих партнеров соответственно более похожими на интровертов. Очевидно, что участники не смогли принять во внимание свою собственную роль в формировании поведения партнера.

Как показывает данное исследование, для многих особенностей поведения контекстная информация может быть непонятна. Контекст может быть трудноуловимым, поэтому, когда человек пытается сделать выводы о личностных особенностях конкретного человека, он может не заметить того, какую роль контекст или ситуация играют в проявлении и поддержании определенных особенностей поведения. Осознание роли контекста в формировании поведения, по всей вероятности, является вторичным процессом, происходящим после того, как люди делают выводы о склонностях конкретного человека (например, Trope & Liberman, 1993).

Когнитивная нагрузка или «занятость»

Впечатление одного человека о другом в значительной степени зависит от того, чем воспринимающий человек занят в данный момент. Часто, когда мы формируем впечатления о других людях, наш мозг не занят ничем другим; и, таким образом, мы можем сфокусировать наше внимание непосредственно на поведении другого человека и сделать вывод о том, что он (или она) собой представляет. Однако нередко мы заняты одновременно несколькими задачами — пытаемся хорошо выглядеть в глазах других людей, готовимся к какой-либо деятельности, думаем о чем-то, что случилось вчера, — вследствие чего наше внимание не полностью

сосредоточено на человеке, о котором мы формируем впечатление. Оказывает ли когнитивная нагрузка или «занятость» систематическое влияние на наши впечатления?

Когда мы заняты — а именно когда наше внимание поглощено чем-то другим, — мы, скорее всего, воспримем личные качества других людей как устойчивые и постоянные черты характера. Слушая скучную лекцию профессора, мы можем прийти к заключению, что ему в принципе свойственны скука и отсутствие чувство юмора, вместо того чтобы понять, что таким его делает выполняемая им роль, по крайней мере на непродолжительный срок. Эта ошибка возникает в связи с тем, что люди не учитывают внешние влияния на поведение других людей и, таким образом, получают ошибочные впечатления о других индивидах (Osbourne, Gilbert, 1992; также см. Gilbert, Tafarodi & Malone, 1993).

Интегрирование впечатлений

Мы довольно быстро переходим от наблюдений за внешностью и поведением людей к суждениям об их личности. Каким образом мы объединяем разрозненные суждения в одно общее суждение? Каковы наиболее важные аспекты впечатлений, как мы собираем воедино информацию, кажущуюся иногда противоречивой, например в случае, когда нам кажется, что наш сосед по комнате приятный, но эгоистичный человек?

Оценивание

Наиболее важным и сильным аспектом первых впечатлений является **оценивание**. Нравится нам человек или нет? Говоря более формальным языком, оценочный показатель наиболее важен среди небольшого числа основных показателей, организующих наши целостные впечатления о других людях.

Этот момент был продемонстрирован в классическом исследовании, которое провели Осгуд, Сучи и Танненбаум (Osgood, Suci & Tannenbaum, 1957) с использованием методики измерения, называемой семантическим дифференциалом. При проведении данного исследования участникам предоставили список характерных черт, сгруппированных попарно, и попросили указать, какая характерная черта наиболее точно описывает определенных людей и предметы. Список был составлен из таких пар характеристик, как счастливый—грустный, хороший—плохой, сильный—слабый и теплый—холодный. Большинство оценок сводились к трем основным измерениям: **оценивание** (хороший—плохой), **сила** (сильный—слабый) и **активность** (активный—пассивный). Когда определенный человек или предмет оценивался с точки зрения этих трех показателей, дополнительные оценки давали лишь небольшое количество новой информации. Другими словами, если мы знаем, что кто-то оценивает «мать» как очень хорошую, достаточно сильную и немного пассивную, лишь немного больше мы можем узнать об образе «матери», обратившись к дополнительным оценкам. Определяющая роль трех основных показателей четко прослеживается в восприятии представителей многих отличающихся друг от друга культур (Osgood, 1977; Osgood, May & Miron, 1975). Из всех трех измерений **оценивание** — это важнейший показатель, лежащий в основе восприятия; сила и активность играют менее значительные роли.

Позитивная пристрастность

Общая оценочная ошибка в восприятии человека заключается в том, что мы склонны давать людям позитивные оценки — явление, получившее название **позитивная пристрастность** (Sears, 1983a). Например, в ходе одного исследования студенты дали благоприятную оценку 97% преподавателей своего колледжа (следует заметить, что по оценочной шкале это выше «среднего»), несмотря на то что их впечатления, полученные во время классных занятий, были самыми разнообразными (Sears, 1983a). Подобным же образом опросы общественного мнения показывают, что независимые политические лидеры чаще получают одобрение своих действий, чем выслушивают критику (Sears, 1985).

Существует несколько гипотез о том, почему люди оцениваются столь благоприятно. Одна гипотеза проистекает из того, что Бучер и Осгуд (Boucher, Osgood, 1969) назвали «принципом Поллианна» (*Pollyanna principle*) (см. также Matlin, Stang, 1978). Они высказали предположение, что люди чувствуют себя лучше в окружении хороших вещей, чудесных людей, испытывая приятные впечатления, наслаждаясь хорошей погодой и т. д. Отсюда результат: в большинстве случаев ситуации оценивается «выше среднего», приятные события кажутся более распространенными, чем неприятные; о хороших новостях сообщают чаще, чем о плохих; а приятные слова запоминаются более точно и распознаются быстрее, чем неприятные. В результате этого в широком многообразии культур и контекстов позитивные слова более распространены, чем негативные.

При оценивании других людей возникает эффект позитивной пристрастности, который Сирс (Sears, 1983a) описывает как *искажение «человек—позитивность»* Люди ощущают свое сходство с другими людьми в большей степени, чем с безличными объектами, и в связи с этим дают людям более благоприятные оценки. В реальности эффект позитивной пристрастности действует при оценивании отдельных людей и не столь четко проявляется, когда оцениваются безличные предметы (см. также Miller, Felicio, 1990).

Эффект негативности

Во время формирования впечатления нам свойственно обращать особое внимание на негативную информацию (Fiske, 1980; Pratto, John, 1991). И когда мы подходим к формированию общего впечатления о человеке, данная негативная информация имеет очень большой вес (Coovert, Reeder, 1990; Taylor, 1991a; Yzerbit, Leyens, 1991). Это означает, что при остальных равных условиях любая негативная характерная черта оказывает на впечатление более сильное влияние, чем любая позитивная (Vonk, 1993). Это явление носит название **эффекта негативности**. Главное объяснение этого эффекта основывается на принципе «фигура — фон». Как было указано выше, позитивные оценки других людей распространены гораздо больше, чем негативные. Поэтому менее обычные негативные характерные черты кажутся более заметными. Таким образом, при обычном восприятии какая-либо негативная черта является фигуративной; она выделяется так же, как необычный порок развития, яркая одежда или нечто огромного размера (Fiske, 1980). Люди могут просто обратить больше внимания на эти негативные черты и придать им большее значение.

Влияние негативной информации в определенной степени зависит от того, какой тип суждения о человеке формируется (Reeder, Brewer, 1979). Эффект нега-

тивности прочно связан с характерными чертами, имеющими отношение к морали. Так, бесчестное поведение человека воспринимается как чрезвычайно информативный факт, свидетельствующий о моральном уровне данного человека. Позитивные особенности поведения, наоборот, воспринимаются как присущие людям, обладающим моралью, так и безнравственным. Предрасположение в пользу положительности актуально для суждений о компетентности, потому что компетентное поведение присуще только людям, обладающим яркими способностями; негативная информация в этом случае имеет меньшее влияние, потому что даже высококомпетентные люди могут время от времени терпеть неудачи из-за утомления, недостатка мотивации или временного препятствия (Skowronski, Carlston, 1987; Wojciske, Brycz & Borkenau, 1993).

Эмоциональная информация

То, что было сказано о влиянии негативной информации, справедливо и для эмоционально окрашенной информации, которую люди также замечают и активно используют в своих суждениях о других людях. Так, мы делаем выводы о том, что представляют собой другие люди, на основе выражаемых ими эмоций. На самом деле эмоциональная информация — это информация, которую наиболее трудно игнорировать при восприятии других людей (Edwards, Bryan, 1997). На процесс обработки информации также оказывает влияние то, какая конкретная эмоция передается наблюдаемым объектом. В одном из исследований участникам демонстрировалась видеозапись человека, находящегося в спокойном, радостном или раздраженном настроении. Радостное настроение вызывало быструю эвристическую стереотипную обработку информации об особенностях данного человека, в то время как спокойное настроение определяло более системную обработку исходящей от наблюдаемого информации. Проявление раздражения активизировало способ обработки информации, представлявший собой нечто среднее между двумя вышеуказанными, занимающими крайнее положение (Ottati, Terkildsen & Hubbard, 1997). Однако в тех случаях, когда люди ощущают высокую ответственность за свои выводы, процесс формирования суждений носит более системный характер, независимо от эмоциональных стимулов конкретной ситуации (Lerner, Goldberg & Tetlock, 1998; Ottati et al., 1997).

Принцип усреднения

Большинство наших впечатлений не являются целиком положительными или целиком отрицательными, а представляют собой смесь различающихся по валентности и содержанию впечатлений. Каким образом мы собираем воедино отдельные фрагменты информации о человеке для формирования простого общего впечатления? По-видимому, мы руководствуемся **принципом усреднения** (Anderson, 1965). Например, предположим, что Сьюзен только что познакомилась с Джоном, с которым у нее было назначено «свидание вслепую». Она быстро понимает, что он остроумен, умен и обходителен, но очень маленького роста и плохо одет. Девушка обрабатывает эту информацию, оценивая, насколько положительными или отрицательными она считает эти характерные черты. Предположим, ее попросили оценить эти черты по шкале от +10 (очень положительная) до −10 (очень отрицательная). Она может считать остроумие и ум очень благоприятными качествами и дает каждому из них максимальную оценку (+10), что обходительность доволь-

но благоприятна (+4), что маленький рост несколько неблагоприятен (–5), а то, что Джон плохо одет — очень неблагоприятно (–9). Как показывает модель усреднения, представленная в табл. 3.2, Джон мог бы получить общую оценку, которая приблизительно соответствует среднему показателю по пяти характерным чертам, т. е. он был бы воспринят умеренно положительно (+2).

Таблица 3.2

Сьюзен оценивает своего партнера по «свиданию вслепую», Джона

Индивидуальные черты	Оценка Сьюзен
Остроумный	+10
Умный	+10
Обходительный	+4
Очень маленького роста	–5
Плохо одет	–9
Общее впечатление	+10/5 = +2,00

Высказываются также предположения, что суждения формируются на основе **аддитивного принципа**, заключающегося в том, что люди объединяют отдельные фрагменты информации, добавляя оценки в баллах, а не усредняя их. Основное различие имеет место тогда, когда человек сталкивается с двумя фрагментами информации, находящимися по одну сторону от нулевой линии, притом что один из них более ярок, чем другой. Предположим, что Джон очень понравился Сьюзен (+6), но затем она узнала о нем нечто новое, что является всего лишь слегка благоприятным, например что он «предусмотрителен» (+1). В соответствии с принципом усреднения в результате он должен понравиться ей немного меньше, потому что средняя оценка (+3,5) ниже, чем первоначальная (+6). Однако в соответствии с аддитивным принципом он понравится Сьюзен еще больше, потому что прибавление любой позитивной информации к уже существующему положительному впечатлению делает это впечатление еще более благоприятным.

При проведении серии тщательных экспериментов Норман Андерсон (Anderson, 1959,1965) получил веские доказательства в пользу принципа усреднения, а не аддитивного принципа. Он обнаружил, что когда часть лишь относительно благоприятной информации объединялась с предыдущим чрезвычайно благоприятным впечатлением, общая оценка не повышалась, а могла даже понизиться. Подобным образом, две ярко выраженные отрицательные черты вызывали более негативную оценку, чем две ярко выраженные отрицательные плюс две слегка отрицательные.

Результатом дальнейших исследований Андерсона (Anderson, 1968b) стало предложенное им уточнение, позволяющее прогнозировать формирование впечатления с еще большей точностью — модель взвешенного усреднения. В соответствии с этой моделью люди формируют общее впечатление при помощи усреднения всех характерных черт, но придают большее значение тем, которые они считают наиболее важными. Например, администратор, беседующий с учеными — канди-

датами на работу в лаборатории, вероятно, будет обращать больше внимания на «ум», чем на «привлекательность», но тот, кто будет нанимать актера для съемок в телевизионной рекламе, может расставить приоритеты в обратном порядке. Можно резюмировать, что наилучшим способом для интеграции впечатлений о других людях следует считать принцип взвешенного усреднения.

Приписываемое значение

Люди стараются сформировать общее содержательное впечатление о людях, а не воспринимать каждый новый фрагмент информации в отдельности. Их понимание и интерпретация любого нового факта частично зависят от другой информации об этом человеке. Значение «умный» в контексте знаний о том, что человек — «сердечный, заботливый терапевт», вероятно, будет положительным. Но значение «умный» в том случае, когда человек — «равнодушный, безжалостный иностранный шпион», будет, скорее всего, отрицательным; в наших глазах это качество делает данного человека еще более опасным. Для того чтобы спрогнозировать воздействие новой информации, мы должны знать контекст, так как он оказывает влияние на ее значение. Это означает, что наше восприятие личных качеств других людей при помещении их в новый контекст подвержено **смещению значения**. «Ум» у равнодушного, безжалостного человека может быть угрожающим, потенциально опасным и разрушительным. В то же время можно ожидать, что у сердечного, заботливого человека «ум» может повысить уровень сочувствия, понимания и способность отдавать свои силы на благо другого человека (Asch, 1946; Zanna, Hamilton, 1977).

Приписываемое постоянство

Людям свойственно формировать устойчивые оценочные характеристики других людей, даже в тех случаях, когда они владеют только несколькими фрагментами информации. В связи с тем что оценивание является наиболее важным параметром восприятия человека, нет ничего удивительного в том, что мы склонны делить людей на хороших и плохих, а не исходить сразу из двух качеств. Таким образом, мы можем продолжать воспринимать другие характерные черты людей как соответствующие основной оценке. Эта тенденция к устойчивости оценки называется **гало-эффектом**. Если человек нам нравится, мы делаем вывод о том, что он привлекателен, умен, благороден и т. д. Если он плохой, то мы считаем его подлым, уродливым и лишенным способностей.

Разрешение несоответствий. В некоторых случаях информация, которой мы обладаем о других людях, бывает внутренне противоречивой. Например, у вас складывается впечатление о соседе по комнате как о добром и благородном человеке, но затем ваш общий знакомый говорит вам, что он самонадеянный человек и сноб. Как эта несоответствующая уже имеющейся информация будет включена в общие впечатления?

Информация, не соответствующая нашим впечатлениям, часто остается в памяти. Вряд ли вы быстро забудете о том негативном впечатлении, которое сложилось у вашего знакомого о вашем соседе. Почему это происходит? Потому что для того, чтобы ввести новую информацию в ваше общее впечатление, вы должны проделать большую работу. Вам пришлось бы думать о том, откуда взялась противоречивая информация, стоит ли доверять словам вашего знакомого, почему

ваш сосед вел себя подобным образом в данной ситуации и о многом подобном. В результате сложной работы, проделываемой для понимания информации, несоответствующей уже имеющейся, новые данные начинают играть в общем впечатлении более важную роль, чем информация, совместимая с уже сложившимися впечатлениями (Hastie, Kumar, 1979; Sherman, Hamilton, 1994).

Несомненно, не всегда можно сформировать впечатление о человеке, которое в оценочном плане было бы абсолютно верным. Мужчина может быть очень приятен в общении с друзьями, но очень плохо обращаться со своей собакой. Женщина проявляет несдержанность со своими знакомыми, но становится спокойной в компании с незнакомыми людьми. Когда несоответствующая информация ограничивается определенной ситуацией, специфичность ситуации помогает людям ее вспомнить (Trafimow, 1998). Кроме того, когда характерные черты хотя бы слегка совместимы друг с другом, их легко соединить. Когда же они не соответствуют друг другу и их тяжело согласовать между собой, люди, осознавая несочетаемость этих черт, склонны их не интегрировать.

Схемы

В главе 2 мы ввели понятие **схемы**, организованного, структурированного набора суждений, включающего некоторое знание об объекте, некоторые связи между различными суждениями о нем и некоторые специфические примеры (Taylor, Crocker, 1981). Схемы помогают нам обрабатывать сложные блоки информации при помощи их упрощения и организации. Они могут помочь нам вспомнить и организовать детали, интерпретировать и оценить новую информацию, уменьшить время обработки информации, заполнить пробелы в нашем знании. Отдельные виды схем участвуют в процессе восприятия при формировании впечатлений о других людях.

Личностные схемы являются структурами, касающимися людей. Они могут сосредоточиваться на конкретном человеке, например Аврааме Линкольне. Данная схема может включать в себя такие элементы, как осмотрительность, честность, серьезное отношение к своим обязанностям и забота об угнетенных людях. Схемы человека также могут быть сфокусированы на определенных типах людей. Например, наша схема «экстраверта» может включать в себя такие элементы, как «энергичный», «несдержанный», «восторженный» и «самоуверенный». Мы разрабатываем схемы для отдельных людей потому, что они помогают нам собирать информацию об этих людях и управлять нашими последующими социальными взаимосвязями с ними (Mayer, Rapp & Williams, 1993). На рис. 3.1 представлено графическое изображение схемы для «культурного» человека.

Люди обладают также **ролевыми схемами.** Это организованные, абстрактные понятия, относящиеся к людям в определенной роли, такой как ковбой, преподаватель, секретарь в приемной или преданный влюбленный. Иногда эти схемы не реалистичны. Если наша схема «преданного влюбленного» включает в себя такие элементы, как безграничная способность к пониманию, готовность всегда оказать поддержку, никогда не сердиться, никогда не ребячиться и всегда заботиться о счастье другого человека, мы можем попасть в беду. Не многие люди будут жить согласно этой схеме.

В фокусе других схем находятся группы. Наиболее известной является **групповой стереотип**, соотносящий определенные характерные признаки с опреде-



Рис. 3.1. Схема «культурный человек». Источник: печатается по Cantor & Mischel,1979

ленной группой людей. (Более подробно стереотипы рассматриваются в главе 6.) Другие схемы групп включают в себя схемы для лидера группы и представителя группы. Люди формируют свои суждения о других людях на основании того, какую роль они играют в группе. Например, выполнение лидирующей роли, даже без наличия сопутствующего права, власти, авторитета или ответственности, может активизировать ролевую схему, что приведет к принятию более высокого уровня ответственности за деятельность группы (Kerr, Stanfel, 1993).

Прототип. При формировании суждений о других людях мы часто обращаемся к **прототипу** схемы. Прототип представляет собой абстрактный идеал схемы. Например, если рассмотреть категорию футбольного игрока, то станет ясно, что мы имеем лишь абстрактное представление о том, какой фигурой обладает спортсмен, чем он занимается в свободное время и, возможно, даже о том, к какой студенческой организации он принадлежит. Когда вы относите нового человека к категории футбольного игрока, вы можете сравнить его отличительные черты с теми, которыми обладает прототип данной схемы.

Образцы. Когда мы узнаем абстрактные отличительные черты, присущие категориям, мы также знакомимся с определенными примерами или образцами той категории, которую мы на данный момент рассматриваем. Таким образом, во многих случаях мы разносим объекты и людей по категориям на основе собственного мнения о том, напоминают ли они образцы данных категорий или нет. Например, если вы оцениваете нового партнера как возможного любовника или любовницу на длительный срок, вы обычно сравниваете его или ее не только с вашим прототипом идеального друга или подружки, но также и со «старой любовью», в особенности с бывшими «пассиями», которые лучше: когда-то заставляли биться ваше сердце сильнее (Fisle et al., 1987).

Как можно заметить, мы полагаемся на сложное сочетание способов различения и классификации людей и их поведения. Когда мы владеем очень малым объемом информации, мы, скорее всего, обратим наш взор на прототипы определенных категорий (например, на то, что представляет собой типичный офицер полиции). Когда в нашем распоряжении имеется больше информации, мы будем

использовать как образцы, так и прототипы, для того чтобы понять конкретного человека (например, что представляют собой соседи по общежитию вообще и что представлял из себя человек, живший с вами в одной комнате в прошлом году) (Judd, Park, 1988; Linville, Fisher & Salovey, 1989). Для хорошо знакомых категорий мы обычно используем максимально сформировавшиеся и формальные схемы (Sherman, Klein, 1994).

Мотивированное восприятие человека

Итак, мы рассмотрели восприятие как вполне рациональный процесс получения информации о других людях и ее организации в соответствии с определенными принципами. Наши цели и чувства по отношению к другим людям также оказывают влияние на то, какую информацию мы отбираем.

Цели

Одним из факторов, влияющих на процесс сбора информации о других людях, являются цели, которые мы ставим перед собой при взаимодействии с ними. В одном из исследований, проведенном Клейном и Кундой (Klein, Kunda, 1992), участникам было сообщено, что другой студент будет выступать в качестве их партнера или оппонента в предстоящей игре. Те, кто ожидал, что другой студент будет их партнером, видели его как человека, обладающего очень высокими способностями, в то время как те, кто считал его своим оппонентом, были склонны рассматривать его как человека с низкими способностями. После взаимодействия с этим студентом в ходе специально смоделированного шоу-викторины, во время которого студент на одни вопросы давал правильные ответы, а на другие — неправильные, впечатления участников исследования согласовывались с их ожиданиями. Те, кто рассматривал студента как своего партнера, считали его более сообразительным, а те, кто относился к нему как к оппоненту, — менее. Это происходило даже несмотря на то, что в обоих условиях студент давал абсолютно одинаковые ответы.

Манипулирование целями в рамках эксперимента также выражалось в том, что участникам предлагали или сформировать четкое впечатление о человеке (цель — формирование впечатления), или попытаться вспомнить отдельные фрагменты информации, воздействию которых они могли подвергаться (цель — припоминание). При наличии цели формирования впечатления люди формировали более организованные впечатления о других людях, чем в тех случаях, когда поставленная перед ними цель заключалась только в том, чтобы вспомнить определенную информацию (Matheson, Holmes & Kristiansen, 1991).

Предвосхищение будущих взаимодействий с определенным человеком формирует очень сложные цели по сравнению с простой попыткой узнать что-нибудь об этом человеке, и исследования показывают, что люди помнят больше и организуют информацию иным образом, если они ожидают, что будут взаимодействовать с кем-то в будущем. Например, Девайн, Седикидес и Фурман (Devine, Sedikides & Fuhrman, 1989) обращались к участникам эксперимента с просьбой получить информацию о пятерых людях при различных целевых условиях. Один из пятерых был назван объектом; цели участников в отношении данного объекта менялись. Участники предвосхищали взаимодействие с объектом, их просили

сформировать о нем впечатление, сравнить себя с ним, сравнить объект со своим другом или просто вспомнить характерные черты объекта. Как показано в табл. 3.3, предвосхищение взаимодействий с объектом в будущем определило более частое обращение к воспоминаниям о поведении объекта. Представляется парадоксальным, что, в сравнении с другими целевыми условиями, простое задание, заключающееся в том, чтобы вспомнить характерные черты объекта, определило наименьшую степень припоминания.

Таблица 3.3

Влияние целей на припоминание характерных особенностей человека: ожидание взаимодействия приводит к более активному припоминанию, чем любые другие целевые условия

Припоминание	Ожидаемое взаимодействие	Впечатление	Сравнение с самим собой	Сравнение с другом	Память
Объект	4,38	4,00	3,31	3,38	3,00
Средний показатель для остальных четырех человек	1,80	2,33	2,53	2,22	2,23
Источник: Devine, Sedikides & Fuhrman (1989), p. 686.					

В последней главе мы подняли вопрос о двойственной обработке информации, а точнее — о различии между быстрой обработкой информации, основанной на эвристических стратегиях, и более систематическим использованием информации по частям. Мы отмечали, что люди часто используют быструю обработку информации, основанную на эвристических стратегиях, когда суждения не имеют для них особенной важности, но способны переключаться на более систематический способ обработки информации в тех случаях, когда суждения важны для них. Эта перспектива двойственной обработки информации также имеет значение при восприятии другого человека. Например, иногда нам необходимо сформировать точное впечатление. Мы можем попытаться решить, будет ли определенный студент нашим коллегой на лабораторных занятиях, следует ли нам попросить друга позаниматься с нами по химии или нам следует обратиться к надежному человеку из математического класса. Потребность в точности обычно инициирует более подробный и менее подверженный искажениям сбор информации о человеке (Boudreau, Baron & Oliver, 1992). В одном исследовании (Neuberg, 1989) студентов попросили провести интервью с кандидатом на работу. Половине из них намекнули на то, что кандидат будет неприятным, а другой половине ничего о нем не сообщили. Кроме того, одним студентам предложили сформировать точное впечатление об объекте, а других об этом не просили. Те студенты, перед которыми не была поставлена цель, ориентированная на точность, сформировали об этом человеке весьма негативные впечатления, соответствующие заранее определенным ожиданиям. Однако те участники, которых просили быть точными, сформировали более позитивные впечатления, противоречащие первоначальным ожиданиям, используя более подробный и менее подверженный искажениям способ сбора информации об объекте. Таким образом, необходимость быть точным

обычно приводит к более тщательной и систематической обработке информации о людях, чем это происходит в случаях, когда точность не является целью (Chen, Shechter & Chaiken, 1996).

Впечатление одного человека о другом зависит и от того, какой тип взаимодействий с другим человеком он прогнозирует. Зависимость от результата — точнее, ситуация, при которой достижение собственных целей индивида в значительной степени зависит от поведения другого человека, — обычно приводит к тому, что индивид формирует осторожное впечатление о другом человеке. Участники исследования, чьи цели не зависят от поведения другого человека, склонны формировать свои впечатления быстро и небрежно.

Еще одной важной целью является коммуникация. Процесс сбора информации для другого человека в значительной степени влияет не только на то, какую информацию передают люди этому человеку, но и на то, какие впечатления они сами в конце концов формируют. В 1990 году Седикидес (Sedikides, 1990) попросил участников исследования сформировать их собственные впечатления об объекте, а затем сообщить информацию об этом объекте независимо от того, является ли она позитивной, отрицательной или нейтральной, третьему лицу. Коммуникативные цели полностью определяли содержание информации, предоставляемой третьему лицу, так что она перевешивала собственные впечатления участника. В действительности участники фактически переформулировали свои собственные впечатления в направлении позитивного, негативного или нейтрального впечатления, в зависимости от того, на что их настроили исследователи в начале эксперимента.

Когда люди сообщают информацию об объекте слушателю, они не только изменяют свои собственные суждения об объекте, но и систематически влияют на впечатления, которые формируются у слушателя. Известно, что когда мы передаем информацию о другом человеке, мы обычно опускаем информацию о смягчающих обстоятельствах, которые могли повлиять на его поведение, и вместо этого представляем поведение как сформированные характерные черты объекта. В результате слушатели могут сформировать более позитивные или негативные суждения об объекте, чем это делают сами рассказчики (Baron, David, Brunsman & Inman, 1997).

Влияние социальных целей на формирование впечатления о других людях также весьма значительно. Более того, вполне возможно, что это влияние происходит непреднамеренно и неосознанно (Chartrand, Bargh, 1996). Люди, имеющие определенную социальную цель при взаимодействии с другим человеком, по-видимому, формируют суждения, соответствующие их целям в отношении данного человека, даже тогда, когда они не имеют намерения делать это или абсолютно не осознают того, что это делают (Uleman, Moskowitz, 1994).

Аффективные стимулы

Иногда мы используем собственное внутреннее состояние как основу для формирования суждений о других людях, и это может стать причиной систематических ошибок. Находясь под воздействием эмоции, люди в большей степени склонны обращать внимание на эмоциональную информацию и использовать ее в своих впечатлениях (например, Halberstadt, Niedenthal, 1997). Например, когда мы возбуждены, мы склонны воспринимать других людей в более экстремальной мане-

ре, чем в тех случаях, когда возбуждение отсутствует (Stangor, 1990). Если вы только что закончили оживленную игру в теннис и встречаете человека, который производит на вас впечатление неряшливого, ваше впечатление о нем как о неряшливом, скорее всего, будет более сильным, чем в том случае, если вы встретите этого человека после окончания чтения книги.

Еще один фактор, оказывающий влияние на восприятие другого человека, — настроение (Erber, 1991). Когда у нас хорошее настроение, мы склонны видеть другого человека в более позитивном свете, а когда настроение плохое, мы обычно рассматриваем его более негативно. Эти влияния наиболее сильны, когда поведение другого человека нейтрально (Stangor, 1990; см. также Isen, 1999, для обзора). Считается, что настроение оказывает более значительное влияние на суждения о необычных людях, чем об ординарных индивидах. Причина заключается в том, что необычность людей способствует обширной обработке информации: большее количество информации становится доступным и больше времени отводится на то, чтобы настроение оказало свое влияние (Forgas, 1992).

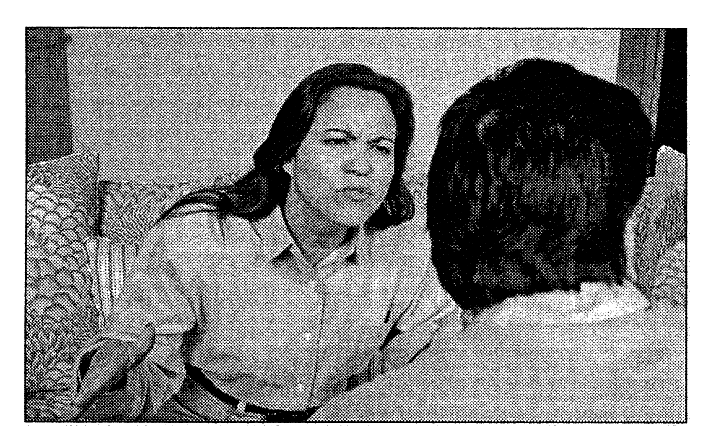
Настроение может влиять не только на содержание впечатлений, которые мы формируем о других людях, но также на сам процесс их формирования. Как уже было сказано, между тщательной, пункт за пунктом, систематической обработкой информации о других людях и требующей меньше усилий и времени категориальной обработкой информации, при помощи которой люди делают выводы об особенностях другого человека на основе его принадлежности к какой-либо социальной категории, существует огромная разница. Негативное настроение заставляет людей чаще прибегать к использованию частичной обработки информации, чем категориальной, даже в тех случаях, когда категориальная информация им доступна. Люди, пребывающие в более позитивном настроении, склонны использовать информацию, связанную с категориями (Edwards, Weary, 1993).

Таким образом, в заключение можно сказать, что часто процесс сбора воедино информации о людях в значительной степени зависит от мотивационных факторов. К числу этих факторов можно отнести определенные, стоящие перед нами цели; аффективные состояния; а также мотивацию к тому, чтобы придерживаться определенного убеждения в отношении другого человека.

Определение причин поведения

Одно из наиболее важных суждений, которое мы формируем о других людях, касается того, почему они ведут себя именно так, а не иначе. В чем причина того, что один человек на вечеринке нерешителен, а другой — общителен? Что становится причиной разрыва романтической связи между двумя людьми, которые, как казалось, были очень близки? **Теория атрибуции,** особая область психологии, пытается решить проблему, когда и как люди задают вопрос: почему?

Теорию каузальной атрибуции — а точнее, теорию о том, как и почему люди делают выводы о причинах чего-либо, — в 1958 году начал разрабатывать Фриц Хайдер (Heider, 1958). Он утверждал, что все люди обладают двумя сильными мотивами: потребностью в формировании ясного понимания мира и потребностью контролировать свое окружение. Чтобы достичь понимания и контроля, мы должны быть способны предвидеть поведение окружающих. Иначе мир становится случайным, неожиданным и неясным.



Каузальные атрибуции помогают нам прогнозировать и контролировать окружающую обстановку. Они определяют наши чувства и реакции в отношении других людей, а также могут оказывать влияние на наше будущее поведение. Столкнувшись с этими людьми, вы наверняка захотели бы узнать, что между ними произошло

Для того чтобы наш мир оставался предсказуемым и контролируемым, не нужно постоянно задавать вопрос «почему». Как мы видели, многие из наших каузальных атрибуций являются фактически автоматическими, скрытыми в тех впечатлениях, которые мы формируем о других людях и ситуациях (Krull, Dill, 1998). Однако иногда определенный человек или совокупность обстоятельств привлекают нас и заставляют обратить особое внимание на происходящее; это обусловливает нашу попытку понять, почему события разворачиваются именно так или почему они произошли именно таким образом. В частности, мы особенно склонны формировать каузальные атрибуции, когда происходит нечто неожиданное или неприятное, потому что неожиданные или негативные события создают потребность в более высокой предсказуемости (Kanazawa, 1992; Wong, Weiner, 1981). Для того чтобы проиллюстрировать это утверждение, исследователи работали с парами, несчастливыми в браке, обратившимися в клинику для прохождения семейной терапии. Партнеров просили перечислить позитивные и негативные события, произошедшие за время их жизни в браке, и указать их частоту. Затем их спрашивали о том, какие события, по их мнению, «запрограммированы» на поиск каузальных атрибуций. Исследователи выяснили, что попытки объяснить причины происходящего чаще всего возникали в отношении событий, приносящих наибольшее расстройство: частые негативные формы поведения их партнера и редкие положительные формы (Holtzworth, Munroe & Jacobsen, 1985). Таким образом, события, которые являются особенно неожиданными и негативными, дают толчок поиску каузальных атрибуций; это связано с тем, что, выясняя причину того или иного явления, мы восстанавливаем ощущение собственной способности предвидеть развитие событий и контролировать окружающую обстановку.

Теория корреспондирующих суждений Джонса и Дэвиса

Одной из наиболее важных задач теории каузальной атрибуции является понимание того, почему люди делают именно то, что они делают. Люди вовлечены в различные действия, но только некоторые из них выявляют их личные качества (Hilton, Smith & Kim, 1995). Например, если ваша новая соседка по комнате в общежитии улыбается и любезно приветствует вашу мать, вряд ли это можно рассматривать как поведение, характеризующее ее максимально полно. Большинство студентов колледжа знают, что именно в такой вежливой форме следует привет-

ствовать чьих-либо родителей. Какая информация о вашей соседке по комнате подскажет вам, что она представляет собой на самом деле? Точнее, при каких обстоятельствах мы делаем вывод о том, что действия другого человека отражают его истинные склонности, такие как характерные черты, установки или другие внутренние состояния, а когда мы предполагаем, что другие люди просто реагируют на внешнюю ситуацию? Для описания этих в высшей степени различных типов атрибуций мы будем использовать такие понятия, как **диспозиционные, или внутренние, атрибуции** и **ситуационные, или внешние, атрибуции**.

В 1965 году Джонс и Дэвис (Jones, Davis) разработали **теорию корреспондирующих суждений**, подробно характеризующую процессы, которые мы проходим при формировании суждений о том, определяется ли поведение другого человека личностными склонностями этого человека или кратковременными ситуационными влияниями. По существу, теория Джонса и Дэвиса в общих чертах описывает, как социальный индивид, воспринимающий информацию, использует контекст, в котором происходит поведение человека, для формирования суждений о том, является ли данное поведение результатом какого-либо временного влияния ситуации или результатом его собственной диспозиции, например характерной черты. Действия, воспринимаемые как отражающие присущие человеку диспозиции, приводят к корреспондентным суждениям, т. е. расцениваются как значимые и полезные для понимания характера человека.

Первым важным фактором, на который человек обращает внимание, формируя суждения о причинах поведения другого человека, является *желательность* этого поведения *в социальном плане*. Социально нежелательное поведение определяет формирование у людей суждений о свойствах этого человека, в то время как поведение, желательное в социальном плане, не выявляет со всей ясностью личные черты характера. Например, если Кейт пришла устраиваться на работу в летнем лагере, зная, что важным требованием, предъявляемым к воспитателю, — наличие качеств, помогающих в общении с людьми, то она будет вести себя во время собеседования как человек, обладающий качествами экстраверта; при этом будет трудно понять, имеет ли она на самом деле навыки общения или просто старается казаться такой для того, чтобы произвести положительное впечатление во время собеседования. Однако, если Кейт будет вести себя робко и замкнуто, чело-



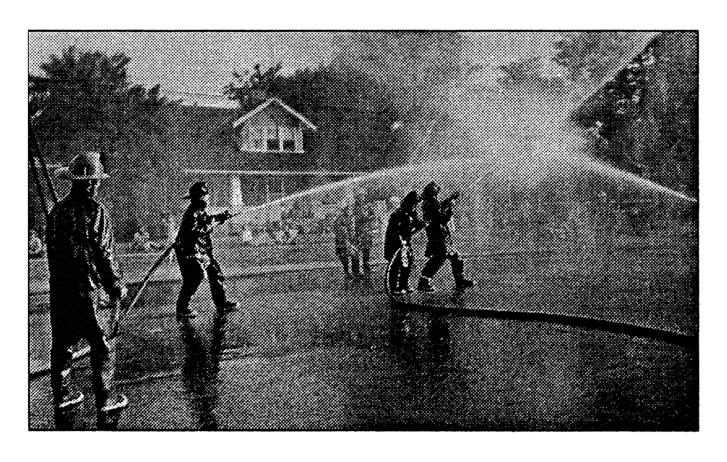
Неожиданные или негативные события, которые оставляют людей в неуверенности, с наибольшей вероятностью приведут к тому, что они зададутся вопросом, почему это событие произошло. Рабочим, которых временно отстраняют от работы, могут потребоваться адекватные объяснения причин подобного решения

век, проводящий собеседование, с определенной уверенностью может сделать вывод о том, что Кейт — интроверт. Иначе почему бы она вела себя подобным образом, когда ситуация требует иного поведения?

Важной основой для формирования суждений об особенностях характера становится также осведомленность о том, является ли поведение индивида *свободно выбранным* или *ситуационно связанным* Свободно выбранное поведение предоставляет больше информации об основных чертах характера человека. Например, если бы вы выполняли обязанности репортера студенческой газеты и вас попросили бы написать статью в защиту права на ношение оружия, вряд ли бы было мудро со стороны читателей сделать вывод о том, что вы положительно относитесь к применению оружия. Однако если бы вам сказали, что вы можете осветить любую точку зрения по этой проблеме, и вы выбрали бы тему хранения оружия дома, ваши читатели могли бы более уверенно сделать вывод о том, что статья отражает ваше истинное отношение к этому вопросу (см. Jones, Harris, 1967).

Формируя суждения о причинах поведения другого человека, люди принимают во внимание *предполагаемые результаты* или *следствия* этого поведения. Когда действия человека приносят много желаемых результатов, трудно узнать его реальные мотивы; но когда поведение приводит к характерному следствию, вывод о мотиве может быть сформулирован с большей уверенностью. Например, если вы предпочли низко оплачиваемую и менее привлекательную работу на лето в Орегоне высокооплачиваемой и интересной работе в Бостоне, любому человеку, наблюдающему ваше поведение, будет очевидно, что вы заинтересованы в том, чтобы провести лето в Орегоне. Особенности выбора часто используются в качестве основы для формирования суждений об основных качествах человека при помощи механизма, который с точки зрения терминологии может быть обозначен как **анализ нетипичного результата.** Например, если вы, выбирая между двумя одинаково привлекательными программами для аспирантуры, существующими в двух престижных университетах, предложивших вам одинаковую стипендию, предпочтете одну из программ, включающую интернатуру, которой нет в другой программе, можно сделать вывод о том, что для вас имеет особое значение подготовка, получаемая в интернатуре.

Еще одним важным условием, способным помочь определить, формируется ли действие под влиянием диспозиционных качеств человека, служит знание о том, не



Когда пожарный тушит пожар, мы не делаем вывода о том, что он оказывает кому-либо помощь. Но когда потушить пожар помогают простые граждане, мы формируем суждение об их готовности к оказанию помощи, так как подобное поведение не является частью их социальной роли

является ли его поведение частью *социальной роли*. Поведение, связанное с какой-либо ролью, не обязательно дает нам информацию об основных убеждениях и особенностях поведения человека. Если пожарный помогает нам погасить огонь, мы не делаем вывода о его готовности помогать людям; он просто выполняет свою работу. Но если справиться с огнем нам помогает незнакомец с улицы, мы с большей убежденностью можем сделать вывод о его готовности прийти на помощь.

Итак, мы интерпретируем поведение других людей на основе наших *предшествующих ожиданий* в отношении их истинных склонностей (Jones, McGilles, 1976). Например, если вы знаете, что ваша соседка по комнате придерживается либеральных политических взглядов, но наблюдаете, как во время обеда она кивает, выражая согласие с консервативными заявлениями своих родителей, это может не помешать вам и дальше верить в то, что она является яростным сторонником политики либералов. Вы просто сформируете внешнюю атрибуцию для ее кивков, а точнее расцените их как попытку избежать споров с родителями.

Таким образом, в заключение можно отметить, что мы часто проявляем желание узнать, почему какой-либо человек осуществил определенное действие. Целью нашего атрибутивного поиска является диспозиционная атрибуция, т. е. попытка определить постоянное внутреннее качество, присущее этому человеку, которое объясняет данное действие. Для достижения диспозиционной атрибуции мы используем как ключевые сигналы об этом человеке, получаемые в данной ситуации, так и наше прошлое знание о нем; собранная воедино, эта информация помогает нам сделать выводы о диспозиционных качествах других людей через наблюдение за их поведением.

Теория ковариации Келли

Иногда в процессе поиска каузальных атрибуций мы имеем возможность собрать дополнительные данные. На самом ли деле преподаватель настолько суров и лишен чувства юмора, как это кажется? Если это так, то семестр наверняка покажется нам долгим. Настолько ли привлекателен наш новый романтический герой, как нам кажется, или он находит удовольствие в общении с любыми девушками? Ответ на этот вопрос может повлиять на ваше решение о том, соглашаться или нет на свидание с ним. Модель **ковариации**, созданная Гарольдом Келли (Kelley) в 1967 году, отсылает нас к тому факту, что люди пытаются понять, совпадают ли определенный результат и определенная причина в различных ситуациях. Для того чтобы некий фактор был определен как причина поведения, он должен быть непосредственно представлен во время осуществления поведения, и отсутствовать, когда данное поведение не наблюдается. Келли высказал предположение, что для подтверждения наших предполагаемых каузальных атрибуций мы используем три типа информации: постоянство, отличительность и согласованность.

Представьте, что ваша подруга Мэри рассказывает вам о комике, которого видела накануне. Она говорит, что это был самый смешной комик, которого она когда-либо слышала, и что вы обязательно должны пойти посмотреть на него. Прежде чем вы сделает это, у вас может возникнуть желание узнать, действительно ли комик так смешон или в тот вечер что-то необычное было в поведении самой Мэри или в ситуации, например ее настроение, люди, с которыми она ходила на представление, напитки и так далее.

Келли предположил, что мы зададим по меньшей мере три вопроса:

1. Является ли данное поведение особенным отличительным? Действует ли человек в подобной манере в отношении только этого стимульного объекта, но не других? Это означает, смеется ли Мэри над всеми комиками или она действительно смеялась очень сильно при виде именно этого?
2. Имеет ли место согласованность? Вели ли себя другие люди в этой ситуации подобным образом?
3. Является ли данное поведение постоянным? Реагировала ли Мэри на комика подобным образом только в этот конкретный вечер или она посчитает его смешным и в дальнейшем?

Для того чтобы сформировать уверенное суждение о том, что именно этот комик стал причиной столь восторженной рекомендации Мери, должны быть получены следующие результата теста: высокая отличительность, высокая согласованность и высокое постоянство. Ее реакция должна быть отличительной в отношении именно этого комика, а не других; он должен понравиться также и другим людям; и она должна реагировать на него подобным образом и в других ситуациях. Для того чтобы сформировать внутреннюю атрибуцию — т. е. убедиться, что причины ее смеха в ней самой, а не в данном комике, — мы должны увидеть низкую отличительность, низкую согласованность и низкое постоянство: Мэри смеется над всеми комиками, больше никто не смеется над этим комиком и она вообще хохотушка. Данные прогнозы проиллюстрированы в табл. 3.4. Основные предположения теории Келли и использование постоянства, согласованности и отличительности для понимания каузальных атрибуций были широко подтверждены исследованиями.

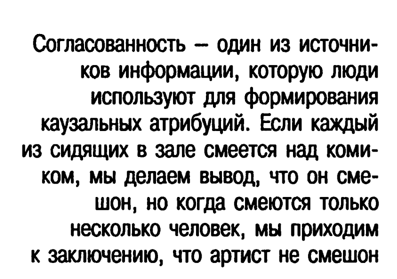
Таблица 3.4

Почему Мэри смеялась над комиком?

Условие	Доступная информация			
	Отличительность	**Согласованность**	**Постоянство**	**Наиболее распространенная атрибуция**
1	Высокая — она не смеялась ни над кем другим	Высокая — все остальные присутствующие тоже смеялись	Высокая — она всегда над ним смеется	Стимульный объект: Комик (61%)
2	Низкая — она всегда смеется над комиками	Низкая — едва ли кто-то еще смеялся	Высокая — она всегда смеется над ним	Личность: Мэри (86%)
3	Высокая — она не смеялась ни над кем другим	Низкая — едва ли кто-то еще смеялся	Низкая — она почти никогда не смеялась над ним	Контекст: (72%)
Источник: адаптировано из McArthur (1972).				

Иногда существует несколько возможных причинных объяснений какого-либо поведения, и нам требуются указания для того, чтобы определить, какая атрибуция правильная. В 1972 году Келли предложил на обсуждение второй главный принцип формирования каузальных атрибуций, получивший название **принципа**





Согласованность – один из источников информации, которую люди используют для формирования каузальных атрибуций. Если каждый из сидящих в зале смеется над комиком, мы делаем вывод, что он смешон, но когда смеются только несколько человек, мы приходим к заключению, что артист не смешон

обесценивания. Мы с меньшей вероятностью соотносим какое-либо следствие с любой конкретной причиной, если имеется вероятность существования более чем одной потенциальной причины. Когда страховой агент любезен с нами и предлагает кофе, у нас может не возникнуть желание сделать вывод о том, что ему присуще дружелюбие. Наоборот, может возникнуть подозрение, что агента интересует наш бизнес. Если незнакомая женщина приносит нам стакан воды и печенье, когда мы ждем прибытия полиции после автомобильной аварии, мы, скорее всего, сделаем вывод, что она добра; у нее нет никакой другой причины быть с нами любезной. В целом складывается представление, что сведения, полученные в ходе исследований, действительно соответствуют моделям, описанным принципами ковариации и обесценивания (например, Cheng, Novick, 1990; Morris, Larreck, 1995).

Ошибки атрибуции

Итак, мы описали процесс формирования каузальных атрибуций как четко рациональный и логический. Мы смотрим на поведение человека и разумно формируем суждения о его причинах на основе систематического знания об этом индивиде и тех обстоятельствах, в которых происходит данное поведение. Но всегда ли процесс атрибуции настолько разумен? Исследования показывают, что существует несколько значительных искажений в путях и способах формирования каузальных атрибуций.

Фундаментальная ошибка атрибуции. В целом мы с наибольшей вероятностью соотносим поведение других людей с их характером и склонностями, т. е. их личностными свойствами и установками, чем с той ситуацией, в которой они находятся. Эта тенденция называется **фундаментальной ошибкой атрибуции** (Ross, 1997). Когда мы обращаемся за помощью к секретарю в административном здании колледжа и он кажется нам безликим и бесцеремонным, мы заключаем, что это холодный, недружелюбный человек, игнорируя при этом тот факт, что в течение целого дня ему приходится общаться с незнакомыми ему студентами, приходящими со своими жалобами. Возможно, что именно его работа, а не его личность, заставляет его вести себя подобным образом.

В качестве примера фундаментальной ошибки атрибуции давайте рассмотрим исследование, проведенное Джонсом и Харрисом (Jones, Harris, 1967), в ходе которого рассматривались атрибуции, касающиеся установок людей, писавших эссе

на какую-либо спорную тему, в данном случае это было эссе о Кубе под руководством Фиделя Кастро. Студентам передали копии эссе и сообщили, что авторам этих эссе была предоставлена свобода выбора касательно того, какую позицию — сторонников или противников Кастро — занять, или им говорили, что авторам эссе была определена конкретная позиция, и, таким образом, они были лишены возможности выбора темы эссе. Даже тогда, когда позиция автора была предопределена, при объяснении позиции, раскрытой в эссе, наблюдатели переоценивали роль внутренних склонностей (истинную позицию автора в отношении Кастро) и недооценивали силу внешней ситуации (т. е. отсутствие возможности выбора позиции). Данные, полученные в ходе двух очень похожих экспериментов Джонса и Харриса, представлены в табл. 3.5.

Таблица 3.5

Установка, приписываемая автору

Условие	Сторонник Кастро	Противник Кастро
Эксперимент 1		
Наличие возможности выбора	59,6*	17,4
Отсутствие возможности выбора	44,1	22,9
Эксперимент 2		
Наличие возможности выбора	55,7	22,9
Отсутствие возможности выбора	41,3	23,7

* Высокий балл указывает на приписываемую автору позицию сторонника Кастро.
Источник: Jones, Harris (1967), pp. 6, 10.

Многие последующие исследования дали практически те же самые результаты. Тенденция рассматривать позиции ораторов как отражающие их истинные установки является устойчивой даже в тех условиях, когда было бы проще сформировать внешнюю атрибуцию; когда у ораторов нет возможности выбора, когда они не увлечены; когда они представляют слабые аргументы; являются частью группы, в составе которой у них нет иного выбора, как следовать за группой; и даже тогда, когда они читают речь, принадлежащую кому-то другому (например, McHoskey, Miller, 1994). Говоря более широко, когда мы видим, как ведет себя другой человек, мы склонны предполагать, что его поведение определяется его внутренними качествами, такими как устойчивые установки или личностные навыки, а не внешними обстоятельствами, которые могли вызвать подобное поведение.

В действительности исследования показывают, что атрибуции характерных качеств других людей на основе их поведения могут быть сформированы спонтанно и неосознанно, возможно даже автоматически, когда мы наблюдаем за поведением человека или слышим о нем (Gilbert, Mallone, 1995). Использование информации о ситуационном контексте для формирования суждений о характере представляется как часть второго, менее спонтанного и более осмысленного процесса, включающего коррекцию изначальной позиции или вывода (Gilbert,

McNulty, Giuliano & Bentson, 1992; Wegener, Petty, 1995). Часто мы так никогда и не добираемся до этой второй стадии исправления.

Людям не удается достичь фазы коррекции, когда они когнитивно «заняты», т. е. думают о своих будущих действиях, стараются произвести хорошее впечатление или вовлечены в выполнение других заданий, требующих внимания (для примера см. Gilbert, Pelham, Krull, 1988; также см. Trope, Alfieri, 1997). Когда мы заняты, мы обращаем основное внимание на наиболее отличительные или значимые аспекты ситуации и меньше внимания уделяем незаметным контекстуальным факторам. В результате этого для интерпретации поведения других людей мы более склонны формировать атрибуции, связанные с характером. Но когда мы не заняты, то можем заметить, по меньшей мере, часть контекстуальной информации, которая могла стать определяющей для поведения другого человека, и использовать ее для коррекции наших чрезвычайно резких суждений о его характере. Однако большинство из нас когнитивно заняты значительную часть времени. Во всяком случае, исследования могут недооценивать силу фундаментальной атрибуции.

Особенности культуры также влияют на формирование фундаментальной атрибуции. Людям, живущим в Соединенных Штатах и Западной Европе, в большей степени, чем представителям других культур, свойственно формировать личностные объяснения поведения людей. Одно из важных исследований, демонстрирующих это межкультурное ограничение, было проведено Джоан Миллер (Miller) в 1984 году. Она просила людей различных возрастов из Соединенных Штатов и Индии дать объяснение некоторым обычным событиям. Исследовательница обнаружила, что жители Соединенных Штатов в большей степени использовали внутренние, диспозиционные атрибуции, в то время как индийцам было более свойственно обращение к внешнему контексту. Например, американец, которого просили объяснить мошенничество с налогами своей соседки, говорил: «Она просто относится к такому типу людей. Она очень любит соперничество». Или преподаватель университета, который украл идею у своего студента и опубликовал ее под своим именем, описывался жителем Соединенных Штатов как «очень эгоцентричный человек. Он интересуется только собой». В обоих случаях для объяснения поведения использовались особенности характера. А как насчет человека, которого обманул на 1500 рупий подрядчик, который должен был провести какие-то строительные работы, но не сделал этого, а аванс не вернул? Пострадавший сказал: «Этот подрядчик безработный. У него нет возможности вернуть эти деньги». Другой индиец, объясняя, почему некто поставил свое имя под работой, основанной на тезисах студентки, сказал: «Она была его ученицей. У нее не было бы возможности... опубликовать работу самой» (Miller, 1984, pp. 967–968). Ответы, данные индийцами, свидетельствуют о том, что поведение объясняется ситуацией, а не внутренними склонностями.

Таким образом, тенденция объяснять поведение людей с точки зрения свойственных им черт является феноменом культуры, в большей степени характерным для Соединенных Штатов и большей части Западной Европы, что и было подтверждено в ходе многочисленных исследований. В странах Востока, таких как Индия (Miller, 1984), Китай (Morris, Peng, 1994) и Япония (Markus, Kitayama, 1991), люди больше внимания обращают на роль контекста и ситуационных факторов, рассматривая их в качестве причин поведения.

Эффект «деятель—наблюдатель»

Одной из наиболее интересных особенностей фундаментальной ошибки атрибуции является тот факт, что она возникает, когда мы объясняем поведение *других людей*, а не свое собственное. Это явление называется **пристрастностью деятеля и наблюдателя**. Оно имеет отношение к тому факту, что, наблюдая поведение других людей, мы склонны соотносить это поведение с диспозиционными качествами человека, но, объясняя свое собственное поведение, мы ссылаемся на ситуационные факторы (Jones, Nisbett, 1972).

В ходе одной из самых ранних демонстраций этой пристрастности Нисбетт, Капуто, Легант и Марачек (Nisbett, Caputo, Legant & Maracek, 1973) просили студентов мужского пола описать, что им больше всего нравится в женщине, с которой они встречаются, и каковы были причины того, что они выбрали именно свою профилирующую дисциплину. Затем их попросили ответить на эти же вопросы, представив, что они являются своим лучшим другом. Ответы оценивались в баллах соответственно степени, в которой причины поведения приписывались самому действующему субъекту (например, «*Мне* нужен кто-то, с кем я могу расслабиться») и степени, в которой поведение определялось внешними факторами, касавшимися особенностей подруги (например, «*Она* умна и с ней весело»), или же важностью профилирующего предмета («химия — это та область, в которой выплачиваются высокие зарплаты»). Участники чаще указывали ситуационные причины для объяснения своего собственного поведения, но более диспозиционные для поведения своего друга.

Почему участники и наблюдатели дают различные объяснения одних и тех же событий? Одна из причин заключается в том, что участники и наблюдатели имеют доступ к *различной информации* и могут прийти к различным выводам (см. Johnson, Boyd, 1995). Участники владеют большей информацией о своем прошлом поведении в различных ситуациях, чем наблюдатели. Они знают, что их поведение может быть различным в зависимости от ситуации и, таким образом, могут с большей вероятностью соотнести его с определенной ситуацией. Другими словами, они представляют, что поведут себя по-разному в различных ситуациях, в то время как наблюдатель располагает только одной, имеющей место в данный момент времени ситуацией.

Другое объяснение заключается в том, что различие может быть обусловлено *разным углом зрения*. В визуальном поле наблюдателя доминирует деятель, и его особая отличительность может привести к тому, что наблюдатель переоценит обусловленность поведения деятеля его личными особенностями. Однако участник ситуации смотрит не на собственное поведение, а на ситуацию — место, других людей, их ожидания и так далее. Собственное поведение деятеля не является для него настолько заметным, как для наблюдателя, — наоборот, для него ситуация более заметна и, таким образом, более убедительна с точки зрения объяснения причин происходящего.

При определенных обстоятельствах эффект «деятель—наблюдатель» ослабевает. Например, когда мы испытываем сочувствие к человеку, поведение которого наблюдаем, мы склонны объяснять это поведение так, как это делает сам человек, точнее, с точки зрения ситуационных факторов (Regan, Totten, 1975). Нам свойственно в большей степени связывать положительные результаты с диспозицион-

ными факторами, а отрицательные — с ситуационными, независимо от того, фиксируются ли они деятелями или наблюдателями (Taylor, Koivumaki, 1976). Однако, как предполагает описываемая далее ошибка, сочувствие может быть скорее исключением, чем правилом.

Ложное согласие

Людям свойственно считать, что любой человек ведет себя так же, как и они сами. Мы склонны рассматривать свое собственное поведение в качестве типичного. Тенденция преувеличивать степень того, насколько наше поведение и мнение общепринято, называется эффектом **ложного согласия**.

При проведении одной из первых демонстраций этого эффекта студентов спрашивали о том, могли бы они 30 минут ходить вокруг общежития своего колледжа, надев рекламный щит со словами «Ешьте в кафе "У Джо"». Одни студенты согласились, другие отказались. Представители обеих групп предположили, что около двух третей студентов, живущих в общежитии, сделали бы тот же выбор, что и они. Совершенно очевидно, что только одна группа могла оказаться правой (Ross, Greene & House, 1977). Этот эффект ложного согласия был обнаружен в различных ситуациях (Alicke, Largo, 1995; Mullen et al., 1985). Например, курящие люди переоценивают количество других курящих (Sherman, Presson, Chassin, Corty & Olshavsky, 1983).

Почему возникает эффект ложного согласия? Одна из возможных причин заключается в том, что люди ищут общества других, похожих на себя и ведущих себя так же, как они, людей (Krueger, Zeiger, 1993). Соответственно, оценки убеждений или поведения других людей могут оказаться простым отражением ошибочной выборки людей, доступной для формирования социальных суждений. Другая причина состоит в том, что собственное мнение для нас наиболее значимо, поэтому наши убеждения относительно консенсуса усиливаются, т. к. наша собственная позиция — единственная, которую мы обдумываем (Marks, Miller, 1987). Третья возможность заключается в том, что, пытаясь предвидеть собственное поведение или ход мыслей в определенной ситуации, мы систематизируем в уме детали, допускающие двоякое толкование, способом, благоприятствующим выбранной линии действия. Мы не способны понять, что наш собственный выбор — это не просто некая функция объективной ситуации, но и проявление нашей интерпретации этой ситуации (Gilovich, 1990). Например, если человек представляет, что другие люди будут смеяться над ним и показывать на него пальцем в том случае, если он появится с рекламными щитами, то, вероятнее всего, он откажется их носить и предположит, что и другие, предчувствуя подобное чувство раздражения, сделают то же самое. Четвертая возможная причина состоит в том, что людям необходимо считать свои собственные убеждения и поведение хорошими, адекватными и типичными, и поэтому они соотносят их с поведением и убеждениями других людей для того, чтобы поддержать чувство собственного достоинства. Исследования показывают, что все перечисленные объяснения могут играть определенную роль в возникновении эффекта ложного согласия (Fabrigar, Krosnik, 1995; Marks, Miller, 1987).

В определенных личностных атрибуциях люди демонстрируют эффект **ложной уникальности** (Marks, 1984; Snyder, Fromkin, 1980). Например, когда их просят перечислить свои самые яркие способности и оценить, в какой мере другие

люди обладают этими способностями, они обычно недооценивают способности равных себе. Нам необходимо чувствовать, что мы отличаемся от других и что некоторые наши способности уникально хороши. Таким образом, высокооцениваемые навыки и способности являются демонстрацией эффекта ложной уникальности, в то время как установки и мнения в большей степени отображают эффект ложного согласия.

Атрибутивная предрасположенность в пользу своего «Я»

Часто ли после разгромной победы вашей футбольной команды над соперником вы слышите доставляющие вам удовольствие слова: «Надо же, а вы лучше, чем мы!»? Обычно вы слышите, что сопернику просто не повезло, условия на поле были плохими и что в следующем году вы проиграете. С другой стороны, в том случае, если вы потерпели разгромное поражение, самодовольный взгляд и снисходительное замечание о «невезении» со стороны соперников вызывают особое раздражение, потому что вы знаете, что они на самом деле, не верят в то, что вам не повезло; они думают, что они лучше вас. Тенденция приписывать себе честь успеха и отрицать ответственность в случае поражения известна как **атрибутивная предрасположенность в пользу своего «Я»** (Miller, Ross, 1975). Существует множество подтверждений атрибутивной предрасположенности в пользу своего «Я», хотя есть и некоторые оговорки.

Люди с большей вероятностью приписывают себе успех и считают других виновными в неудачах во взаимоотношениях скорее случайных, чем близких. В условиях близких отношений люди не приписывают себе больший успех, чем своим партнерам, или не считают партнера более ответственным за неудачу при выполнении совместных заданий (Sedikides, Campbell, Reeder & Elliot, 1998).

В целом существует больше свидетельств того, что люди принимают успех на свой счет, чем того, что они отрицают ответственность за неудачу. Иногда люди проявляют желание принять на себя ответственность за поражение, особенно тогда, когда они могут отнести его на счет какого-либо подконтрольного им фактора, например усилия. Поступая таким образом, они могут сохранить убеждение, что в будущем не потерпят подобных неудач. Несмотря на то что атрибутивная предрасположенность в пользу собственного «Я» срабатывает быстро и независимо от фактов, в действительности она может быть достаточно адаптивной. Соотнесение успеха с собственными усилиями, в особенности с устойчивыми чертами своего характера, может привести к тому, что люди с большей вероятностью будут пытаться выполнить подобные задания в будущем (см. Taylor & Brown, 1988). Например, в рамках одного исследования было установлено, что безработные, соотносившие свое увольнение с внешними факторами, делали больше усилий для того, чтобы найти новую работу, и действительно имели больше возможностей ее найти, чем те, кто соотносил факт увольнения со своими личностными характеристиками (Schaufeli, 1988).

Ошибки: откуда они берутся?

Почему в процессе атрибуции проявляются устойчивые ошибки? Для этого имеется несколько причин. Некоторые из них представляют собой когнитивные механизмы, способы быстрого проникновения сквозь массы информации для достижения удовлетворительного объяснения. Тенденция уделять внимание яркому

стимулу и соотносить поведение с внутренними диспозициями может сделать процесс формирования каузальных атрибуций более быстрым и эффективным. Другие атрибутивные ошибки возникают из-за стараний людей удовлетворить свои собственные потребности и мотивы. Помимо потребности в ясном понимании окружающей действительности существует необходимость чувствовать себя хорошо. Предрасположенность в пользу своего «Я» и ложное согласие усиливают чувство собственного достоинства и подкрепляют представление о том, что мы в состоянии контролировать свою жизнь. Таким образом, наши атрибутивные искажения возникают из комбинации когнитивных и мотивационных потребностей.

Точность суждений

Насколько точно люди воспринимают других людей? У нас будет возможность убедиться в том, что это достаточно сложный вопрос. С одной стороны, для того чтобы общество продолжало функционировать также стабильно, люди должны быть достаточно точны в своих суждениях о других людях. С другой стороны, с учетом различных оценочных и когнитивных ошибок, свойственных личностному восприятию, исследования показывают, что во многих случаях личностное восприятие может быть довольно неточным. Дело в том, что нам свойственна как точность, так и неточность.

Люди воспринимают внешние видимые атрибуции достаточно точно. Человек в синей форме с пистолетом на боку — это офицер полиции, и мы должны обращаться к нему соответствующим образом. Однако личностное восприятие становится более затруднительным, когда мы пытаемся сформировать суждения о внутренних состояниях, таких как личностные черты, чувства, эмоции или личностные особенности. Соответственно исследование правильности суждений обращает основное внимание на суждения, касающиеся внутренних состояний, а также на стимулы, которые используются для формирования этих суждений, и на то, как эти стимулы комбинируются (Park, DeKay & Kraus, 1994).

Точка зрения наблюдателя

Одним из наиболее интересных аспектов личностного восприятия является тот факт, что различные люди, наблюдающие одного и того же человека, могут прийти совершенно к разным выводам о его личности. Наблюдая за разговорчивой, жизнерадостной и общительной молодой женщиной, один человек может сделать вывод о том, что она сердечна и привлекательна, в то время как другой может прийти к заключению, что она поверхностна и довольно глупа. Люди не только выделяют различные аспекты поведения других людей, но часто собирают информацию воедино уникальными способами (Park et al., 1994). Это предполагает, что чем более сложным и интегрированным является наше впечатление о другом человеке, тем более высока вероятность того, что оно будет расходиться с впечатлениями других людей.

Иллюстрацию данного явления можно найти в классическом исследовании, проведенном с участием детей, живущих в летнем лагере (Dornbusch, Hastorf, Richardson, Muzzy & Vreeland, 1965). Каждого ребенка попросили описать всех остальных детей в лагере. Затем экспериментаторы рассмотрели характеристики, которые каждый ребенок использовал при составлении описаний других детей,

и характеристики, которые были использованы для описания каждого ребенка. Таким образом, они получили возможность узнать, был ли один и тот же ребенок описан одним и тем же образом большинством людей и использовал ли один и тот же испытуемый одинаковые характеристики для описания всех других. В итоге они выявили определенную согласованность в том, на основе каких параметров описывался каждый конкретный ребенок. Более того, у каждого опрашиваемого наблюдалась тенденция использовать одни и те же характеристики независимо от того, какого ребенка он описывал. Несмотря на то что дети старшего возраста и взрослые обладают более устойчивым восприятием отличительных черт и поведения, чем это присуще маленьким детям (Malloy, Sugarman, Montvilo & Ben-Zeev, 1995; Paulhus, Reynolds, 1995), в некоторых случаях на наше восприятие другого человека в большей степени оказывают влияние не его реальные личностные черты, а свойственная нам манера воспринимать других людей.

Оценка личности

В ходе множества исследований было изучено, насколько правильно люди оценивают личностные черты других людей, например такие, как лидерство и коммуникабельность. Результаты этой работы показывают, что точность оценок зависит от нескольких факторов. Прежде всего, в некоторых случаях восприятие других людей определяется в большей степени уникальными предпочтениями определенных личностных характеристик, чем объективными характеристиками, которыми обладает оцениваемый человек, как только что было описано. Во-вторых, личностные характеристики оценить сложно, и поэтому при определении соответствующего критерия правильности оценки мы сталкиваемся с некоторыми трудностями. Третья проблема связана с тем, насколько устойчивы личностные характеристики человека, особенно при прогнозировании его поведения. Часто личностные характеристики предсказывают поведение только в определенных обстоятельствах. Если человек мошенничает в картах, но скрупулезно честен в ведении дел со своими сослуживцами и подчиненными, является ли он честным или бесчестным человеком?

В связи со сложностью установления критерия для оценки правильности суждений исследователи обращают основное внимание на те случаи, когда люди приходят к единому мнению о личностных характеристиках других людей (Funder, 1987). Некоторые черты характера, имеющие поведенческие проявления, наиболее доступны для наблюдения, и именно такие доступные для наблюдения личностные черты показывают высокий уровень согласованности. Например, люди демонстрируют высокую степень согласованности в своих суждениях о том, является ли определенный человек экстравертом (потому что экстраверсию легко наблюдать), но меньшую согласованность в вопросе о том, является ли человек честным или добросовестным — то есть в отношении личностных черт, которые более сложны для наблюдения и которые трудно убедительно подтвердить или опровергнуть (Park, Krauss, 1992).

Правильность оценки также определяется тем, соответствуют ли суждения оценивающего человека самовосприятию этого другого. Например, если бы вас попросили оценить дружелюбие Сюзи, вашей соседки по комнате, вашу оценку следовало бы сравнить с самооценкой Сюзи для определения того, насколько они согласуются. Говоря в целом, согласованность между оценками наблюдателя

и оценками того, кого наблюдают, зависит от того, насколько хорошо знакомы эти два человека (Malloy, Albright, 1990). Когда вы хорошо знаете человека, то вы с большей вероятностью будете видеть его таким же, каким он видит себя сам. Когда вы знакомы с человеком хуже, может наблюдаться более высокая согласованность в отношении личностных качеств, видимых со стороны, но не качеств, в меньшей степени открытых для наблюдения (Fuhrman, Funder, 1995; Funder, Kolar & Blackman, 1995).

Правильность восприятия качеств другого человека может повышаться в тех случаях, когда мы обладаем информацией о конкретной ситуации, в которой это качество проявляется. Например, когда люди знают о том, что человек преследует определенную цель, то на основе наблюдения за его поведением они с большей вероятностью сформируют суждение о какой-либо личностной черте. Так, к примеру, если Линда хочет сделать так, чтобы ее команда по хоккею на траве победила, и во время тренировки ставит подножку сопернику, то вывод о ее жесткости можно сделать с большей уверенностью, чем в том случае, когда она мешает сопернику, не ставя перед собой какую-либо определенную цель.

Наблюдатели приходят к большему согласию в отношении привлекательности специфических личностей, являющихся объектами наблюдения, чем в отношении черт их характера или других отличительных признаков (Park, 1986). Когда один человек говорит о сердечности и чувстве юмора другого человека, а кто-то другой говорит о его доброте и веселом характере, то несогласованность существует только на семантическом уровне. Совершенно иным является восприятие специфических личностных черт. Когда люди формируют суждения о неясных характерных чертах, они чаще используют уникальные определения этих черт, чем при формировании суждений о характерных чертах, обладающих множеством наблюдаемых признаков. Когда люди вынуждены использовать одно и то же определение для неясной характерной черты, их согласованность увеличивается (Hayes, Dunning, 1997).

Удивительно, что даже после довольно короткого наблюдения за поведением незнакомца люди способны оценить его в той манере, которая соответствует их собственному самовосприятию. Однако, по-видимому, согласованность самовосприятия и восприятия незнакомца имеет место в основном для форм поведения, обладающих большим количеством характеристик, доступных наблюдению, таких как экстраверсия, ум и сердечность (например, Borkenau, Liebler, 1993; Levesque, Kenny, 1993). Наличие одинакового культурного фона обычно обусловливает более точные суждения, чем в случаях, когда наблюдаемый и наблюдатель принадлежат к разным культурам (Coleman, Beale & Mills, 1993), хотя высокие уровни консенсуса и точности иногда имеют место и в контексте разных культур (Albright et al., 1997). Наибольшее согласие в отношении качеств объекта возникает, когда наблюдатели общаются друг с другом по поводу общей информации об объектах, проявляющих себя последовательно в различных ситуациях (Malloy, Agatstein, Yarlas & Albright, 1997). Наиболее низкое согласие отмечается, когда наблюдатели не общаются друг с другом и обладают различными видами информации об объектах, которые ведут себя по-разному в различных ситуациях.

Достижение согласованности в суждениях о качествах другого человека более вероятно тогда, когда от суждений людей зависят получаемые ими результаты (Bernieri, Zuckerman, Koestner & Rosenthal, 1994; Paulus, Bruce, 1992). Участни-

кам одного из исследований (Flink, Park, 1991) было сообщено, что они будут наблюдать за восьмью своими ровесниками, отвечающими на вопросы, а затем выберут одного для того чтобы тот обучил их определенной игре (зависимость от результата). Затем участники оценивали каждого из объектов наблюдения с точки зрения определенного набора отличительных черт. Зависимость от результата в значительной степени увеличила согласованность наблюдателей и уменьшила количество уникальных суждений, основанных на факторах, несоответствующих суждению, например таких как симпатия. Кроме этого, зависимость от результата сделала наблюдателей более восприимчивыми к изменчивости поведения человека в различных ситуациях (Wright, Dawson, 1988). То есть они замечали, когда человек вел себя непоследовательно, а когда нет. Соответственно точность впечатления возрастала.

Однако следует с сожалением отметить тот факт, что наши попытки прогнозировать будущее поведение зачастую оказываются не очень успешными. Другими словами, нам присуща излишняя уверенность в прогнозировании поведения как других людей, так и своего собственного (Dunning, Griffin, Milojkovic & Ross, 1990; Vallone, Griffin, Lin & Ross, 1990). Эта неточность обусловлена двумя факторами. Во-первых, когда люди выказывают высокую уверенность в том, что определенные вещи произойдут с ними или другими людьми в будущем, этому редко находится подтверждение. По мере усиления уверенности разрыв между точностью и уверенностью увеличивается. Например, когда студентов одного калифорнийского колледжа попросили определить вероятность того, что их сосед по комнате получит свою первую работу именно в Калифорнии, многие выразили уверенность в таком результате, и оказались не правы, так как поиск и получение первой работы зависит от множества факторов помимо желания жить в определенном географическом регионе. Во-вторых, прогнозы, маловероятные с точки зрения статистики, очень редко оказываются правильными. Так, к примеру, когда студентов просили оценить вероятность того, что большинство их будущих друзей по колледжу будут жить за пределами общежития, студенты, оценившие ее как «высокую», обычно оказывались не правы. Они явно игнорировали тот факт, что люди формируют дружеские связи на основе близости, т. е. с теми, кто живет поблизости (Vallone et al., 1990).

Распознавание эмоций

Большая часть исследований по проблеме точности личностного восприятия сосредоточена на распознавании эмоций — того, счастлив человек или напуган, шокирован или возмущен. При проведении типичного исследования человеку показывают набор фотографий людей, лица которых отражают различные эмоциональные состояния, и просят указать, что это за эмоции (рис. 3.2). В современных исследованиях используются видеоклипы, демонстрирующие эмоциональные реакции. В настоящее время исследования показывают осознанное универсальное распознавание нескольких выражений лица, соответствующих определенным эмоциям, как в развитых культурах (Ekman, 1972; Izard, 1971), так и в культурах дописьменного периода (Ekman & Friesen, 1971; Ekman, Sorensen & Friesen, 1969).

Почему мы настолько точны в нашем восприятии эмоциональных состояний? В 1871 году, основываясь на своей эволюционной теории, Чарльз Дарвин высказал предположение о том, что выражения лица передают одни и те же эмоцио-

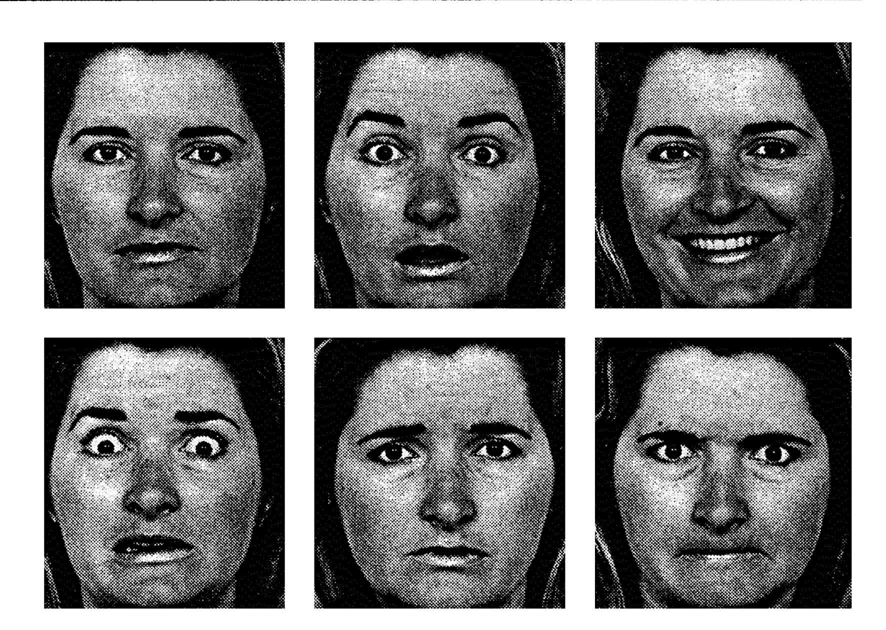


Рис 3.2. Примеры стимулов, использованных в исследовании восприятия эмоций. Каждая фотография отражает различную эмоцию. Попробуйте определить, какая эмоция представлена на каждой из них, до того, как посмотрите ответы (верхний ряд, слева направо: нейтральное состояние, удивление, счастье; нижний ряд: страх, грусть, гнев)

нальные состояния во всех культурах. Его довод заключался в том, что именно универсальные выражения получают развитие, так как обладают высокой ценностью для выживания: они позволяют животным сообщать эмоции и, таким образом, контролировать поведение других. Экман и Фризен (Ekman, Friesen, 1975) утверждали, что эта универсальность проявляется в программах эмоциональных реакций лица, биологически обусловленных наборах сигналов, позволяющих одному человеку понять эмоции другого. Действительно, было выявлено, что фактически все виды обезьян и человекообразных обезьян Европы, Азии и Африки используют мимику для передачи сигналов превосходства и покорности. Наиболее важным представляется различное положение бровей: у доминирующих или пугающих людей брови обычно расположены более низко, а у покорных или восприимчивых они приподняты (Keating et al., 1981). Согласно эволюционной теории, существует возможность связи между выражениями лица, используемыми близкими к людям приматами для общения и контроля над другими членами вида, и теми выражениями, которые в этих же целях используются людьми. Если это действительно так, то предположительно такая же связь между эмоциями и выражениями лица существует у людей во всех культурах (или в большинстве из них).

Одной из причин того, почему люди достаточно точны в оценке эмоциональных состояний других людей, может являться тот факт, что все люди используют сходные выражения лица для передачи собственных эмоций. Люди улыбаются, когда ощущают себя счастливыми, гримасничают, когда чувствуют боль, хмурят брови, когда обеспокоены чем-то, и т. д. Связь между опущенными бровями и доминированием у приматов может иметь место и у людей.

Эта точка зрения нашла подтверждение в ряде эмпирических исследований. Крейг и Патрик (Craig, Patrick, 1985) вызывали чувство боли, помещая кисти и запястья участников эксперимента в ледяную воду, температура которой была на уровне замерзания. Они наблюдали устойчивые реакции на выполнение этого задания у представителей различных культур; к этим реакциям, в частности, относились раздувание щек, зажмуривание или закрывание глаз, подъем верхнего века, раздувание губ или моргание. Китинг (Keating, 1981) и его коллеги отобрали фотографии людей из ряда стран Европы, Африки, Северной и Южной Америки, Азии с определенным выражением на лице. У некоторых из них брови были опущены, а у других приподняты. Одни улыбались, а другие нет. Участникам эксперимента были представлены фотографии человека из их собственной страны, при этом их просили оценить изображения с точки зрения доминирования и счастья. Исследователи выяснили, что люди с неулыбающимися лицами с низко расположенными бровями оценивались как доминирующие, особенно людьми, наиболее близкими к западному образу жизни, в то время как улыбки ассоциировались с состоянием счастья.

Конечно же, не все индивидуальные эмоции могут быть хорошо распознаны, но обычно люди могут отличить основные группы эмоций, используя лицевые сигналы. В раннем исследовании Вудворт (Woodworth, 1938) высказал предположение, что эмоции могут быть расположены в континууме; отношение между двумя эмоциями определяется расстоянием, разделяющим их в данном континууме. Континуум эмоций включает в себя:

1) счастье, радость;
2) удивление, изумление;
3) страх;
4) грусть;
5) гнев;
6) отвращение, презрение;
7) интерес, внимательность.

Люди, по-видимому, достаточно хорошо отличают эмоции, относящиеся к категориям, разделенным тремя, четырьмя или пятью пунктами, — они редко путают счастье с отвращением или удивление с презрением (например, Rozin, Lowery & Ebert, 1994). Но почти невозможно распознать эмоции одной категории или из соседних групп. Например, счастье часто путают с удивлением, так же как гнев с отвращением.

Двумя основными характеристиками внешнего проявления эмоций являются приятность и возбуждение (Russell, Bullock, 1985), и люди способны разумно оценивать эмоциональные состояния в пределах категорий, формируемых этими характеристиками. Например, такие положительные эмоции, как волнение и счастье, легко отличить от таких отрицательных эмоций, как страх, гнев и отвращение. Среди положительных эмоций такие возбуждающие эмоции, как волнение, можно отличить от невозбуждающих, таких как удовлетворенность. Подобным же образом отрицательные возбуждающие эмоции, такие как страх и гнев, можно отличить от невозбуждающих, таких как грусть. В целом характеристика приятности может быть распознана с большей легкостью, чем характеристика возбуждения.



Поскольку определенные внешние проявления эмоций универсальны, большинство людей, посмотрев на эту фотографию, сделают предположение, что этот мужчина глубоко несчастен. И действительно, он только что узнал, что его семья погибла при пожаре

Итак, формируют ли представители различных культур свои суждения об эмоциях на основе выражений лица и приходят ли они к одинаковым умозаключениям? Ответ, по-видимому, заключается в том, что люди во всем мире для оценки эмоций обращаются к наиболее специфическим признакам, включающим положение бровей, опущены или подняты углы рта и другие подобные признаки (Aronoff, Woike & Hyman, 1992; Wallbott, Ricci-Bitti, 1993). Но большое значение имеет и контекст. Обычно люди видят внешние проявления эмоций в определенных ситуациях, и ситуативная информация служит, по меньшей мере, такой же важной детерминантой воспринимаемой эмоции, как выражение лица (Carroll, Russell, 1996).

Невербальная коммуникация

Люди формируют суждения о других людях не только на основе внешнего проявления эмоций. В действительности большая часть коммуникации происходит невербально, и влияния невербальной коммуникации на впечатления о других людях могут быть особенно сильными. В исследовании Эмэби и Розенталя (Amaby, Rosenthal, 1993) студентам демонстрировали 30-секундные видеоролики без звука, на которых были сняты лекции преподавателей колледжа, а затем просили их оценить преподавателей по ряду личностных качеств. Студенты смогли дать достоверные оценки качествам преподавателей — оценки, которые демонстрировали хороший уровень консенсуса и представляли собой достоверные прогнозы оценок, которые студенты давали преподавателям позднее, в конце семестра. Не возникает сомнения в том, что воздействие даже небольшого количества невербального поведения может быть очень существенным!

В целом люди сообщают информацию о себе главным образом тремя способами (Richmond, McCroskey & Payne, 1991). Наиболее очевидный способ — **вербальная коммуникация**, т. е. содержание речи человека. Другие способы **невербальны** и предоставляют набор гораздо более трудноразличимых сигналов. Невербальная коммуникация представляет собой сумму тех способов, при помощи которых мы передаем информацию без использования речи. Невербальная

коммуникация приходит к нам через **визуальный канал**, включающий в себя такие особенности, как выражение лица, жесты, поза и внешний вид. Она также поступает к нам через **паралингвистический канал**, а именно через речевые сигналы, остающиеся после того, как содержание удалено, а именно высоту тона, амплитуду, темп, качество звука и речевой контур.

Визуальный канал

Некоторые из основных невербальных сигналов визуального канала выражаются путем «соблюдения дистанции», жестов и зрительного контакта (Feldman, Rime, 1991).

Дистанция. Обычно чем более дружелюбные и личные чувства человек испытывает к другому человеку, тем ближе к нему он стоит. Друзья стоят ближе друг к другу, чем незнакомые люди (Aiello, Cooper, 1972); люди, которые хотят казаться дружелюбными, выбирают более короткую дистанцию (Patterson, Sechrest, 1970); а люди, между которыми существует сексуальное влечение, стоят очень близко друг к другу (Allgeier, Byrne, 1973). Несмотря на то что большинство людей не уделяют много времени размышлениям о своем личном пространстве, мы все осознаем, что если человек стоит близко к нам, это обычно расценивается как знак дружбы или интереса. Возможно, это один из наиболее важных и простых способов сказать тому, кого ты только что встретил, что он тебе нравится. Другой человек немедленно осознает ваш интерес, и, если его это не интересует, он, возможно, отодвинется на большее расстояние, чтобы продемонстрировать вам свое отношение.

Жесты. В последние годы было опубликовано множество книг на тему **языка тела**. Авторы этих книг утверждают, что можно с точностью определить, что думают другие люди, наблюдая за движениями их тел и позами. Открытая ладонь означает приглашение, скрещенные ноги демонстрируют попытку защититься и т. д. Несомненно, телодвижения и поза несут в себе определенную информацию. Существуют откровенные, прямые жесты и жесты, уловимые с очень большим трудом. Многие движения тела являются общепринятыми и передают определен-





Люди, принадлежащие к разным культурам, имеют различные традиции использования прикосновений и других невербальных коммуникаций во время случайного разговора. Например, эти две женщины, живущие в Северной Америке, чувствуют себя комфортно, не прикасаясь друг к другу, в то время как эти двое мужчин, идущие по улице в Испании, во время разговора находятся близко друг к другу и неоднократно дотрагиваются до собеседника

ную информацию или указания: примерами служат жесты, означающие «остановитесь» или «подойдите», а также жесты со смыслом «садитесь», «да», «нет», «уходите», «до свидания». Многие непристойные жесты имеют хорошо известные значения. В определенном смысле все они составляют язык знаков.

Жесты имеют значение главным образом тогда, когда наблюдатели и участники понимают контекст и в особенности когда они понимают данную культуру. Открытая ладонь не всегда означает приглашение: иногда вытянутая вперед рука с повернутой от себя ладонью означает «стой»; жест, направленный в другую сторону, когда ладонь повернута к себе, а пальцы двигаются в сторону тела, означает «подойдите» или «входите». Никто так и не создал достоверный словарь жестов. Популярные книги, рассказывающие о языке тела, обычно не основаны на научных исследованиях, и их следует читать с долей здорового скептицизма. Значение жестов зависит от контекста, от человека, совершающего действие, от культуры и от реципиента коммуникации (Bavelas, Chovil, Coates & Roe, 1995).

В настоящее время значение невербальных коммуникаций и в особенности жестов начинает завоевывать свое место в массовой культуре. Специалисты средств массовой информации, которые «делают» политических кандидатов, часто работают над их жестами и другими средствами невербальной коммуникации так же серьезно, как и над содержанием их выступлений. Во время предвыборной кампании 1988 года газета *Newsweek* (Warner, Fineman, 1988, p. 19) процитировала слова Роджера Айлза (Ailes), консультанта по средствам массовой информации Джорджа Буша, которые он произнес во время репетиции одного из выступлений: «Снова вы идете с этой гребаной рукой. Вы похожи на гребаного гомика!» (цитируется по DePaulo, 1990).

Зрительный контакт — наиболее интересная форма невербальной коммуникации. Как и в случае с другими формами коммуникации, зрительный контакт может обладать огромным количеством значений и зависеть от контекста. Но почти во всех социальных взаимодействиях зрительный контакт несет определенную информацию. Как минимум зрительный контакт свидетельствует об интересе или о его отсутствии. В кинофильмах влюбленные подолгу смотрят друг другу в глаза, чтобы показать любовь, привязанность или заботу. Несомненно, все мы знаем, что длительный зрительный контакт используется в качестве средства демонстрации тяги к кому-то. Даже случайный разговор может превратиться в выражение романтического интереса, если один из участников разговора поддерживает зрительный контакт. И наоборот, избежание или прерывание такого контакта обычно является признаком того, что человек не заинтересован в общении. Несомненно, что, когда во время разговора человек избегает зрительного контакта, мы склонны интерпретировать это как показатель того, что он не в полной мере вовлечен во взаимодействие. Однако из этого общего принципа существуют исключения. Зрительного контакта может избегать также человек, сообщающий плохие новости или говорящий что-то, причиняющее боль. Иногда отсутствие зрительного контакта может означать, что человек стесняется или напуган. Если человек испытывает чувства, которых он стесняется, он не хочет быть объектом прямого пристального взгляда. В исследовании, проведенном Эллсуортом, Фридманом, Перликом и Хойтом (Ellsworth, Friedman, Perlick & Hoyt, 1978), студенткам колледжа сказали, что им предстоит принять участие в обсуждении вопросов, касающихся «достаточно интимных, личных сторон жизни, вещей, о которых студенты

колледжей обычно не любят говорить». Затем каждая студентка должна была ждать начала дискуссии в присутствии подставного лица — помощника исследователя, который в течение 75% времени смотрел прямо на нее или же за все это время бросал на нее только один пристальный взгляд. Без сомнения, большинство участниц отдали предпочтение тому человеку, который не смотрел на них пристально. Но в случае с участницами эксперимента, не ожидавшими разговора, способного вызвать их смущение, все было по-другому. Прямой пристальный взгляд явно пугал смущенных женщин.

Более того, зрительный контакт может быть активно использован в целях запугивания. В другом эксперименте некий человек пристально смотрел на участника, который имел возможность при желании агрессивно реагировать на него. Участники, испытавшие на себе пристальный взгляд, были менее агрессивны, чем те, на кого не смотрели (Ellsworth, Carlsmith, 1973). По-видимому, продолжительный зрительный контакт может быть интерпретирован как угроза, что заставляет людей спасаться или действовать в примирительной манере. Возможно, все мы можем вспомнить тех преподавателей, которые использовали эту технику очень эффективно.

В том, что зрительный контакт может нести противоположные значения — дружелюбие и угрозу, — возможно, и нет ничего удивительного. В обоих случаях он указывает на более высокую степень вовлеченности и эмоционального содержания. То, является ли эмоция положительной или отрицательной, зависит от контекста; невербальные сигналы сами по себе не обладают фиксированным значением.

Выражение лица также может иметь значение для установления контакта с другими людьми. Одно из интересных проявлений этого феномена — подражание. Наблюдения показали, что люди (как и шимпанзе) физически подражают реакциям других. Дарвин отмечал, что люди, в частности, имитируют страдания других. Возможно, что это подражание является проявлением симпатии к жертве; подражающий человек может руководствоваться желанием дать понять другому человеку, что он разделяет его болезненный опыт.

Для проверки этой идеи Бавелас, Блэк, Лемери и Муллетт (Bavelas, Black, Lemery & Mullett, 1986) показывали студенткам, каждой в отдельности, как человек случайно роняет тяжелый монитор на поврежденный палец, на который была наложена толстая повязка из бинтов. В некоторых случаях жертва, подставное лицо (сильно израненное!), смотрела на наблюдателя; в других случаях зрительный контакт не осуществлялся. Большинство наблюдателей в ответ демонстрировали выражение боли, но в случае отсутствия зрительного контакта оно быстро исчезало. Более того, когда зрительный контакт присутствовал, наблюдатели были в значительно большей степени склонны улыбаться, по-видимому, в попытке утешить пострадавшего. Выражения лиц наблюдателей в условиях зрительного контакта оценивались как более «понимающие» и «заботливые», чем лица тех, кто находился в условиях отсутствия зрительного контакта; это означает, что первые успешнее сообщали чувства сопереживания и сочувствия.

Паралингвистика. Вариации речи, отличные от реального вербального контакта, называемые **паралингвистикой**, передают значительное количество значений, в особенности эмоциональных (Banse & Scherer, 1996). Высота тона, уровень громкости, ритм, изменение интонации и заикания несут в себе конкретную

КУЛЬТУРНЫЙ ФАКТ

Улыбка — это просто улыбка? Межкультурные различия в интерпретации улыбки

Каждый день посетители Департамента автомобильного транспорта выстраиваются в очередь для того, чтобы сделать фотографию для идентификационных карт и водительских прав. Когда людей просят широко улыбнуться, большинство из них с готовностью делают это. Однако, как рассказывает фотограф Калифорнийского департамента автотранспорта, однажды, когда он попросил улыбнуться японца, тот отказался сделать это. Что же было не так? Ответ заключается в различии информации, передаваемой улыбкой.

В Соединенных Штатах улыбка обычно рассматривается с положительной точки зрения как показатель того, что улыбающийся человек добр и дружелюбен и что ему можно доверять. Историки высказали предположение, что поскольку Соединенные Штаты были обществом переселенцев, испытывающим недостаток официального правопорядка, возможность общаться с другим человеком, дружелюбным, не имевшим дурных намерений, вызывающим доверие, имела очень большое значение. Эта интерпретация, судя по всему, сохраняется, свидетельством чего является тот факт, что людей, живущих в Соединенных Штатах, обычно относят к самым дружелюбным людям на планете.

У жителей Азии, напротив, улыбка может передавать совершенно иную информацию. Японец, отказавшийся улыбаться при фотографировании на водительские права, считал, что улыбка будет указывать на то, что он недостаточно серьезно относится к своим обязанностям водителя. Фотография предназначалась для официального документа, и улыбка могла свидетельствовать о фривольном отношении к важному виду деятельности (Dresser, 1994). Подобное же мнение выражает корейская пословица: «Мужчина, который много улыбается, не может быть настоящим мужчиной». Во многих азиатских обществах, включая Японию, Корею и Индию, люди могут улыбаться, когда они смущены, грустны, счастливы, извиняются, разгневаны или находятся в замешательстве. Таким образом, улыбка не имеет четких ассоциаций с дружелюбием или счастьем, как это происходит в Соединенных Штатах. Различия в культурных интерпретациях улыбки могут создавать проблемы (Dresser, 1994). Владельцы магазинчиков в Корее, которые, общаясь с покупателями из других стран, не улыбаются, иногда воспринимаются последними как настроенные враждебно. Жителей Соединенных Штатов иногда считают ребячливыми и немного глупыми из-за особенностей их поведения. Когда японские правительственные чиновники фотографируются с сановниками из Соединенных Штатов, они иногда улыбаются, но в основном потому что их учили, что такое поведение ценится американской аудиторией. Таким образом, такой простой акт поведения, как улыбка, может иметь многочисленные значения в различных культурах и может быть использован в качестве основы для формирования суждений о множестве личностных и культурных особенностей.

информацию. Родители часто могут сказать по звуку плача своего ребенка о том, голоден ли он, рассержен или слегка капризничает. Собаки лают совершенно по-разному, и каждый тип лая имеет для человека, знакомого с этим животным, разное значение. И несомненно, выразительность и смысл речи взрослых людей частично зависит от этих паралингвистических факторов.

Такое простое высказывание, как «Ты хочешь переехать в Японию» может иметь абсолютно разный смысл в зависимости от ударения и интонации. Произ-

несите его вслух как невразумительное высказывание без каких-либо ударений, и оно будет звучать как простая констатация факта. Скажите его с изменением интонации (подъем голоса) на конце предложения, и оно поставит под вопрос мудрость решения отправиться в Японию; вы выразите сомнение в том, что это хорошее место для переезда. Скажите его с дополнительным ударением на первом слове, и оно превратится в вопрос о том, в какой мере квалифицирован человек, к которому обращаются; вы выражаете сомнения в том, способен ли этот человек найти свое место в этой стране. Короткая фраза «Ты мне нравишься» в зависимости от паралингвистических характеристик может указывать практически на что угодно — от умеренных чувств до пылкой страсти.

Эти вариации часто имеют большое значение при передаче эмоций. В действительности они настолько важны, что часто их необходимо добавлять к письменному языку. Для того чтобы показать, что кто-то считает Японию неудачным выбором, предложение могло бы читаться следующим образом: «“Ты хочешь переехать в Японию?” — сказал он с недоверием». Для передачи чувства, стоящего за высказыванием «Ты мне нравишься», можно написать: «“Ты мне нравишься”, — страстно прошептала она». Без этих паралингвистических признаков трудно интерпретировать данные высказывания. Одна из трудностей изучения паралингвистики (и большинства других видов невербального поведения) состоит в том, что эти признаки не имеют фиксированного значения. Все мы сходимся во взглядах на значения слов. Мы все знаем, что означает слово «Япония», и, с некоторыми вариациями, мы знаем, что если человек говорит, что вы ему «нравитесь», он имеет в виду положительные чувства. И напротив: люди придают паралингвистическим признакам весьма разнящиеся значения. В понятии некоторых людей пауза может быть использована для ударения; для других она может означать неуверенность. Более высокая тональность может означать волнение или ложь; громкость может указывать на гнев, сочувствие или волнение. Определенное значение зависит от контекста. Трудно интерпретировать сообщение, когда говорящий разговаривает с вами более громко. Если человек сжимает руку в кулак, показывает ли он свой гнев? Если человек сжимает вас в объятиях, является ли это свидетельством любви? Интерпретация зависит как от индивидуальных привычек и характеристик, так и от этнических обычаев, как это показано в разделе «Культурный факт».

Множественные каналы

Какой из трех каналов коммуникации — вербальный, визуальный или паралингвистический — обеспечивает наибольшую информацию о реальных эмоциях человека? Обычно, и это неудивительно, люди стремятся сформировать более точные суждения о другом человеке, обладая доступом ко всем каналам коммуникации (Chawla, Krauss, 1994). Исследователи способов невербального общения высказывают предположение о том, что невербальная коммуникация играет важную роль при формировании суждений об истинном состоянии человека, в особенности при передаче эмоциональной информации (например, Birdwhistell, 1970; Mehrabian, 1972). Однако эмпирические исследования ставят это заключение под сомнение. В целом вербальный канал, т. е. информация, которую люди сообщают о себе, представляется гораздо более важным для всех типов суждений

о людях, в том числе и суждений об их эмоциональном состоянии (например, Berry, Pennebaker, Mueller & Hiller, 1997).

Вопрос о том, какой из каналов передает более значимую информацию, становится особенно актуальным, когда наблюдатель из разных каналов получает противоречивые сигналы. Как вы интерпретируете чувства вашей подруги, если она говорит, что любит вас, а сама отодвигается в сторону и не смотрит на вас? Ее вербальная и наблюдаемая вами коммуникация, похоже, вступают в противоречие. А что, если ваша соседка по комнате кричит вам во всю силу своих легких, что на самом деле она *нисколько не* сердится на вас за то, что вы разбили ее любимую кофейную чашку? Противоречия между каналами имеют особенное значение при интерпретации явно обманчивых коммуникаций.

Действительно ли в конфликтных ситуациях можно с максимальной уверенностью положиться на невербальную и в особенности наблюдаемую коммуникацию, как утверждают некоторые из исследователей? В ходе одного из исследований Краусс, Эппл, Моренси, Уэнцель и Уинтон (Krauss, Apple, Morency, Wenzel & Winton, 1981) показывали участникам записи телевизионных дебатов, состоявшихся в 1976 году между Уолтером Мондейлом (Mondale) и Робертом Доулом (Dole), двумя кандидатами на пост вице-президента. Начало дебатов было приятным, но затем дискуссия приобретала возбужденный и враждебный характер. Исследователи отобрали 12 отрывков из выступлений каждого оратора, в половине из которых демонстрировались положительные эмоции, а в половине — отрицательные. Затем каждому участнику были показаны эти отрывки в одном из четырех условий:

1) аудио-визуальном — стандартная версия, записанная на видео-кассету;
2) только вербальном — письменная расшифровка стенограммы, представленная в *New-York Times*;
3) только видео — с выключенным звуковым каналом; и
4) паралингвистическом — только звуковая дорожка, но с отфильтрованным содержанием, что делало речь непонятной, в то время, как такие невербальные особенности, как высота тона, уровень громкости, темп и т. д., были сохранены.

Таблица 3.6

Правильность восприятия истинных чувств воспринимающего по отношению к объекту

	Вербальное содержание	
	доступно	**недоступно**
Выражение лица доступно для наблюдения	+8,5	+7,4
Выражение лица недоступно для наблюдения	+8,4	+3,1

Примечание. Отметка представляет собой восприятие истинного чувства воспринимающего к понравившемуся объекту минус восприятие истинного чувства воспринимающего к непонравившемуся объекту, каждое из которых оценивается по 9-балльной шкале.

Источник: Zuckerman, Amidon, Bishop & Pomerantz (1982), p. 353.

Вербальное содержание оказалось решающим для определения того, какие эмоции выражались: позитивные или негативные; т. е. вербальная информация была наиболее важной, что противоречит предположениям о значении невербальных коммуникаций. Данные, полученные в ходе этого исследования, представлены в табл. 3.6. Визуальный канал мало что привнес в суждения наблюдателей. Паралингвистическая информация действительно сделала свой вклад в суждения об уровнях эффективности и активности выступлений ораторов. То есть наблюдатели, которым был представлен неразборчивый звуковой ряд, сформировали такие же суждения о силе эмоций, что и те, кому была представлена полная аудио-визуальная информация. Значение полученных результатов заключается в том, что паралингвистическая информация, такая как зрительный контакт, может оказаться достаточной для определения энергичности эмоции и вовлеченности, даже если она недостаточна для определения конкретного типа выражаемой эмоции.

Таким образом, в целом можно отметить, что невербальные сигналы — как паралингвистические, так и видимые — не являются очень точными проводниками, способными привести к пониманию эмоциональных чувств у других людей (Krauss, Morrel-Samuels & Colasante, 1991). В невербальных коммуникативных сигналах нет ничего магического или безусловного. Большинство из них могут передавать множество сообщений в зависимости от контекста. Прикосновение к руке привлекательной женщины, с которой вы недавно познакомились, означает нечто совершенно иное, чем такое же прикосновение бездомного на станции метро. Невербальные сигналы могут быть информативными, но в основном это происходит тогда, когда они прочно вписаны в знакомый контекст, когда мы знаем, какова роль другого человека, когда мы имеем некоторое представление о его общих целях, когда мы имеем представление о нормах, существующих для этой ситуации, и т. д.

В отсутствие понятного или знакомого контекста — например когда мы путешествуем за границей — мы часто чувствуем себя потерянными, и невербальные сигналы имеют для нас мало смысла. Причина заключается в том, что многие сигналы, понятные нам в рамках нашего культурного контекста, в ином культурном контексте имеют совершенно иное значение, как это продемонстрировано в разделе «Культурный факт».

Проблема лжи

Особенно важной областью конфликта между вербальными и невербальными сигналами является формирование суждений в тех случаях, когда люди говорят неправду или пытаются обмануть наблюдателей каким-либо иным способом. Полиция, судьи и присяжные постоянно пытаются выяснить правду у людей, которые стараются ввести их в заблуждение. Если говорить об обыденной жизни, то студенты колледжей сообщают о том, что во время обычных социальных взаимодействий с другими людьми они лгут примерно два раза в день (DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer & Epstein, 1996). Удачно или неудачно лгут люди, в особенности тем, чьи чувства они пытаются пощадить (DePaulo, Bell, 1996)?

Невербальная утечка

Наши знания о невербальной коммуникации позволяют предположить, что люди могут непреднамеренно выдать себя через невербальные каналы даже тогда, когда

они преуспевают во лжи в вербальной форме. Экман и Фризен (Ekman, Friesen, 1974) доказывают, что люди обращают больше внимания на то, что они *говорят*, чем на то, что сообщают своим телом. Например, пытаясь кого-либо обмануть, они могут спокойно солгать, но раскрыть правду через невербальные сигналы. По определению Экмана, это явление называется **невербальной утечкой**. Истинные эмоции «просачиваются» даже тогда, когда человек пытается их скрыть. Например, студентка может сказать, что она не нервничает из-за предстоящего экзамена, но будет кусать нижнюю губу и моргать чаще, чем обычно, т. е. совершать действия, обычно указывающие на нервозность.

Лжецы часто выдают себя через паралингвистические выражения тревожности, напряженности и нервозности. Иногда можно предположить, что человек лжет, отметив высоту его голоса. Несколько исследований (Ekman, Friesen & Scherer, 1976; Krauss, Geller & Olson, 1976) показывают, что средняя (или, используя терминологию, основная) высота тона голоса повышается, когда человек лжет. Часто различие настолько мало, что его невозможно определить просто на слух; однако электронный голосовой анализ выявляет ложь с высокой точностью. Кроме этого, для людей, лгущих преднамеренно или по указанию экспериментатора, характерны более краткие ответы, более длинные паузы перед реакциями, большее количество речевых ошибок и более нервные, менее серьезные ответы (Apple, Streeter & Krauss, 1979; Kraut, 1978; Zuckerman, DePaulo & Rosenthal, 1981). Люди также делают заключение об обмане на основе «необычного» невербального поведения. Когда человек привлекает внимание странным невербальным поведением, например поднимает руки, откидывает голову или таращит глаза, это кажется наблюдателю необычным, и он, скорее всего, придет к выводу, что собеседник намерен ввести его в заблуждение (Bond et al., 1992).

Понятие утечки подразумевает, что некоторые невербальные каналы подвержены ей в большей степени, потому что они менее контролируемы. Например, когда мы говорим правду, мышцы нашего лица при улыбке сокращаются по-иному, чем когда мы лжем (Ekman, Friesen & O'Sullivan, 1988). Некоторые исследования (например, Zuckerman et al., 1981) показали, что тело выдает обман с большей вероятностью, чем лицо. Паралингвистические сигналы также подвержены утечке, потому что, так же как и тело, тон голоса поддается контролю в меньшей степени, чем выражение лица. Например, лгущие люди более способны изменять — подавлять или излишне подчеркивать — выражения лица, чем тон голоса (Zuckerman, Larrance, Spiegel & Klorman, 1981). Обычно успешные обманщики устанавливают со своими слушателями зрительный контакт и подавляют улыбку, передавая ложные сообщения. По-видимому, способность к обману связана с определенными социальными навыками, свойственными лидерству (Keating, Heltman, 1994).

Таким образом, гипотеза об утечке предполагает, что, пытаясь что-то скрыть, люди могут достаточно хорошо контролировать вербальное содержание речи и выражение своего лица, но их обман может выйти наружу через движения тела и паралингвистические сигналы. Невербальные каналы могут пропустить информации больше, чем вербальные, потому что при передаче информации вербальным путем человек, произнося что-то, слышит именно то, что он говорит, и соответственно может внести корректировки в те высказывания, которые могли прозвучать не так, как того требует создание нужного впечатления. Однако в случае с невербальным каналом мы обычно не можем наблюдать невербальные фор-

мы собственного поведения и соответственно имеем меньше возможностей адаптировать их к ситуации (DePaulo, 1990). Таким образом, несмотря на то что мы можем предпринять попытку регулировать собственное невербальное поведение, мы не всегда способны достичь в этом успеха, потому что нам не хватает той обратной связи, которую мы получаем от своего вербального поведения.

Точность при распознавании обмана

Люди довольно часто воспринимают лучше: ложные сообщения как нечто менее правдивое, чем правдивые сообщения (см. DePaulo, 1990). При проведении десятков исследований точность распознавания обмана обычно превышает случайный уровень, но редко достигает заметной величины (DePaulo, 1994; Frank, Ekman, 1997). Это неудивительно, так как люди могут распознавать факт лжи лучше, чем определять истинные чувства лжеца. Легче всего распознать лжецов при наличии мотива, заключающегося в желании снискать расположение, т. е. тогда, когда у человека есть мотивация ко лжи, например сообщение о ложной договоренности с привлекательным партнером противоположного пола (DePaulo, Rosenthal, Green & Rosenkrantz, 1982). Без какой-либо определенной информации о причинах для обмана ложь распознать труднее. Особенно сложно отличить ложь от амбивалентности, потому что оба состояния характеризуются некоторыми схожими невербальными сигналами.

Поможет ли нам предупреждение о том, что объект может лгать? Кто-то так и подумает, потому что в этом случае воспринимающий человек может обратить более пристальное внимание на «дающие утечку» каналы, такие как лицо и тон. Однако складывается впечатление, что это не очень-то помогает. В исследовании, проведенном Торисом и Де Пауло (Toris, DePaulo, 1984), испытуемые принимали участие в искусственно воспроизведенных собеседованиях по приему на работу. Соискателям было предложено быть правдивыми в некоторых случаях и нечестными — в других, в то время как тем, кто проводил собеседование, было сказано, что им следует ожидать, что определенный соискатель попытается произвести ложное впечатление, или не было сделано никакого предупреждения. Это предупреждение о возможном обмане возбудило в интервьюере подозрительность ко всем соискателям. В сравнении с интервьюерами, которые не были предупреждены о возможности нечестного поведения, интервьюеры, предупрежденные заранее, воспринимали всех соискателей как более лживых, но они были не более точны в отборе нечестных соискателей из числа честных, чем те, кто этого предупреждения не получил. Более того, они были менее уверены в своих суждениях, чем те, кто не был предупрежден.

В действительности в ходе научных исследований сложно точно определить способность людей распознавать обман в повседневной жизни. В качестве социальных индивидов, осуществляющих восприятие, мы большую часть времени заняты формированием впечатлений о других людях, отбором непосредственно из разговоров полезной для нас информации и контролем над впечатлениями, которые мы производим на других людей. При подобных обстоятельствах мы склонны воспринимать самопрезентации других людей в качестве истинных, а не задаваться вопросом о том, не пытаются ли они передать нам ложное впечатление (Gibert, Krull & Pelham, 1988; см. также Gibert, Krull, 1988). На самом деле, когда люди намеренно пытаются передать эмоцию, которую они в действительности

могут не испытывать, их невербальные формы поведения передают это ложное впечатление даже более явно, чем тогда, когда они действительно испытывают это состояние. Запланированные эмоции легче воспринимать, чем спонтанные (см. DePaulo, 1990, для обзора). Сочетание обманщика, которому легко поверить, и воспринимающего человека, который достаточно некритичен, означает, что в большинстве социальных ситуаций обманчивые самопрезентации, скорее всего, будут приниматься как истинные (DePaulo, 1990).

Разоблачение обмана

Какими сигналами пользуются наблюдатели, способные обнаружить обман? Является ли гипотеза утечки правильной? Действительно ли тело труднее контролировать, чем лицо, и правда ли, что люди улавливают обман преимущественно при помощи невербальных сигналов тела? Является ли голос — высота тона, уровень громкости, темп и т. д. — не столь надежным каналом для утечки, как тело? Большинство исследований показывают, что все эти сигналы помогают выявлять потенциально лживых коммуникаторов. Однако они действительно полезны только тогда, когда наблюдатель имеет доступ и к содержанию речи человека.

В настоящее время психологам известны специфические формы поведения, помогающие с большой долей вероятности отличить ложь от правды. Лжецы чаще моргают, больше колеблются и делают больше ошибок в процессе разговора, возможно потому, что это изначально присуще лжи. Им свойственно говорить высоким голосом, и их зрачки часто могут быть расширены. Лжецы чаще чувствуют себя виноватыми и обеспокоенными, и это может послужить объяснением того, почему они более суетливы, говорят нерешительно и менее плавно и делают большее количество негативных и сдержанных высказываний, чем те, кто говорит правду. Тональность голоса лжецов также часто носит негативный характер. Существует большая вероятность возникновения противоречий между каналами. Например, некто, пытающийся произвести впечатление сердечности, может улыбаться и устанавливать зрительный контакт, но отклоняться от человека, с которым разговаривает, а не склоняться вперед (DePaulo, Stone & Lassiter, 1985a; для обзора, см. DePaulo, 1990; DePaulo, Stone & Lassiter, 1985b; Zuckerman et al., 1981).

Парадоксально, что одним из самых лучших источников информации, касающейся обмана, может служить мотивация ко лжи самого говорящего. Серьезные исследования показали, что когда люди мотивированы скрыть свою ложь, она становится для наблюдателей даже более явной (например, DePaulo, Kirkendol, Tang & O'Brien, 1988; DePaulo, Lemay & Epstein, 1991). Стремящиеся солгать затрачивают больше сил на контроль за своим невербальным поведением, иногда пытаясь подавить его целиком. В других случаях они могут обдуманно пытаться контролировать все свои вербальные и невербальные формы поведения. Обе стратегии неудачны, потому что наблюдатели могут воспринять это напряженное или контролируемое поведение через невербальные каналы и еще с большим успехом распознать попытку солгать (DePaulo, 1990).

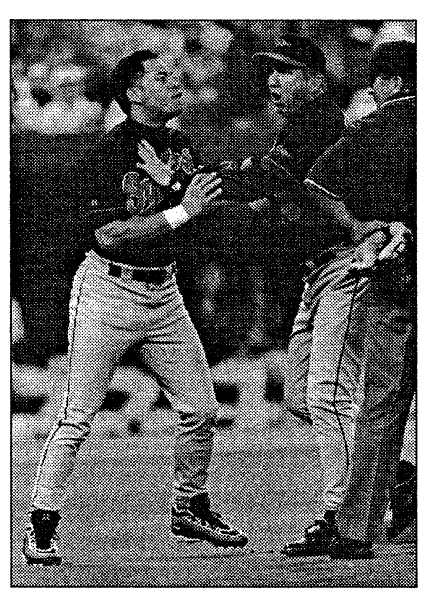
Невербальное поведение и самопрезентация

Итак, в ходе нашего обсуждения возникло предположение о том, что невербальное поведение является или самопроизвольным и неосознанным, или представляет собой потенциальный источник утечки информации об обмане. Однако

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ



«Герои» и «злодеи» спорта



«Игрок уложил тренера на лопатки. Требуется решение дисциплинарной комиссии». «Красная карточка стала причиной отстранения на три игры». Сегодня средства массовой информации прославляют «плохих парней» в спорте, освещая их яркие, а иногда жестокие и сексистские, выходки. В наше время некоторые спортсмены больше известны благодаря своему поведению за пределами поля (корта, ринга), употреблению наркотиков, столкновениям с полицией, количеству женщин, с которыми они спали, а не своим достижениям в спорте. Действительно ли эти спортсмены «хуже» прежних? Говорят, что спортсмены, которых американцы среднего возраста вспоминают с такой любовью – Бейб Рут, Джо ди Маджио, Хэнк Аарон, Мухаммед Али, – исчезли из сегодняшних списков. Так ли это?

Когда мы воспринимаем других людей, видя их собственными глазами или же узнавая о них из сообщений средств массовой информации, мы считаем, что получаем их объективный портрет, т. е. видим их такими, каковы они на самом деле. И все же особенности нашего восприятия могут формироваться под влиянием исторического, культурного и экономического контекста времени. Мы не столько воспринимаем героев, сколько создаем их, строя легенды на основе отдельных фрагментов знания и восприятия, добавляя к этому нашу потребность в героях или злодеях. Ричард Крамер (Cramer, 1998), писатель, посвятивший себя теме спорта, пишет о том, что на самом деле настоящие герои прошлых лет, исходя из потребностей своего времени, были лишь идолами, сформированными культурой, а еще в большей степени мифами, которые наделяли определенных игроков особой значимостью. Он писал о Бейбе Руте: «Рут хорошо разыграл партию, в которой учитывались его чудовищные аппетиты и национальная повестка дня. Америка создала мир, в котором демократия была в безопасности. Мы были богатыми, мы были сильными. В 1920-х годах мы были готовы играть с истинно американской силой. Пока экономика продолжала набирать обороты, мы знали, что Бог любит Америку, и в подтверждение этого Он послал нам Несравненного Бейба» (р. 50).

Есть также Тед Уильямс, который, как давно пора признать, был совершенно незаметен в период Великой депрессии, но поднялся до статуса героя в 1950-х годах. В эпоху, последовавшую за Второй мировой войной, когда общий настрой страны снова поднялся на недосягаемую высоту, мы вновь обрели способность создавать героев. В 1950-е годы мы снова могли позволить себе героев, могли их создавать и культивировать.

Каково же настроение в наши дни? Готовы ли мы к появлению героев? Марк Мак-Гвайр и Сэмми Соса почти приблизились к тому, чтобы стать иконами американского бейсбола. Майкл Джордан, без сомнения, возглавляет эту категорию в баскетболе. А Деннис Родман? В веселой классической рок-композиции «Миссис Робинсон» Саймон и Гарфункель

(Simon & Garfunkel) спрашивают: «Куда ты ушел, Джо ди Маджио? Наш народ смотрит на тебя глазами, полными одиночества». Если перефразировать эти слова, то они звучат как: «Где вы, наши герои? Где вы, Бейбы Руты, Мухаммеды Али, Теды Уильямсы?»

Подводя итог, можно сказать, что часто личностное восприятие – это конструктивный процесс, основанный не только на имеющейся в нашем распоряжении информации о другом человеке или зрительном его восприятии, но на особенностях культурного и исторического контекста, в котором все мы существуем. Мы создаем героев и злодеев тогда, когда сами нуждаемся в них.

невербальное поведение подвластно саморегуляции (DePaulo, 1992). Когда у людей присутствует мотивация произвести определенное впечатление, они часто делают это, в частности управляя своим невербальным поведением.

Вспомните, что происходило, когда ваш друг в последний раз делился с вами своими проблемами. Если вы терпеливо и сочувственно слушали, как это делают большинство из нас, по меньшей мере в начале разговора, вы, возможно, сознательно произносили правильные слова, такие как «Это очень плохо» или «Так ужасно нельзя обращаться ни с кем». Вероятно, вы также сознательно использовали соответствующие формы невербального поведения, например установление зрительного контакта с другом, когда он говорил, и сочувственно кивали. Вы знали, к примеру, что нельзя улыбаться, а нужно выглядеть серьезно, и что не следует вскрывать и просматривать свою почту, пока он объясняет суть своей проблемы. Несмотря на то что у вас не было намерения каким-либо образом обманывать вашего друга, формы вашего невербального поведения находились под четким контролем, по крайней мере в определенной степени, так что вы выражали соответствующие чувства и реакции на откровения вашего друга.

В течение жизни мы много узнаем о самопрезентации невербального поведения — столько, что когда мы взрослеем, она становится почти автоматической. Например, уже во время обучения в колледже мы, скорее всего, не думаем, что нам *следует* прекратить суетиться, долго смотреть кому-то в глаза и выглядеть сочувственно, когда другой человек рассказывает нам о своих проблемах. Эти формы поведения могут проявляться, в сущности, спонтанно, как реакции на страдание друга. Культурные нормы, определяющие, как человек передает эмоции другим людям, являются упорядоченными и следуют нормам, которые психологи называют правилами демонстрации (Ekman, 1992a, 1992b). Правила демонстрации определяют не только то, какая эмоция должна быть передана в определенной ситуации, но и то, *как* это должно быть сделано.

Невербальное поведение также может быть использовано и для будущих социальных целей. Когда мужчина разговаривает с женщиной, которой он хочет назначить свидание, он много улыбается, устанавливает с ней длительный зрительный контакт, стоит довольно близко и может упереться рукой в стену за спиной своей предполагаемой партнерши. Будучи вынужденным разговаривать с кем-то, кто его не привлекает, он стоит на большем расстоянии от собеседника, время от время обводит глазами комнату, сохраняет более серьезное выражение лица и держит руки прямо перед собой.

Люди отличаются друг от друга тем, насколько эффективно они используют свою невербальную коммуникацию. В частности, при использовании невербаль-

ного поведения проявляются половые различия. Девушки и женщины обычно более экспрессивны, в большей степени вовлечены в свои межличностные взаимодействия и более свободно выражают эмоции (DePaulo, 1992). Им свойственно в большей степени использовать невербальное поведение во взаимодействии с другими людьми, например такие его проявления, как прикосновения, зрительный контакт, выразительные движения тела, улыбка и пристальный взгляд. Кроме того, женщины точнее интерпретируюти невербальные сигналы, чем мужчины (Hall, 1978). В передаче различных эмоций также существуют гендерные различия. Женщины гораздо лучше передают счастье, в то время как мужчины более способны к передаче гнева (Coats, Feldman, 1996).

Гендерные различия легко интерпретировать с точки зрения половых ролей. Обычно женщин считают специалистами в социальной и эмоциональной сферах жизни, и в этом плане невербальное поведение может оказать им явную помощь. Однако отдельные исследования показывают, что данные половые различия развиваются в очень раннем периоде жизни, даже в возрасте 3 месяцев (Malatesta, Haviland, 1982). Соответственно бывает сложно определить роль природы и воспитания при попытке понять эти важные половые различия (DePaulo, 1992).

В заключение можно отметить, что из всего вышесказанного следует, что при наличии мотивации к передаче своих собственных эмоций в процессе социального взаимодействия люди пытаются сделать это, в частности, контролируя формы своего невербального поведения. Несмотря на то что иногда люди используют это поведение для обмана других, более обычным служит их использование для передачи в определенной ситуации правильного впечатления о себе и своих чувствах. Более того, люди осуществляют этот невербальный контроль достаточно успешно, пока не совершают попыток передать ложное впечатление.

Резюме

1. Часто люди принимают решение о том, что представляют собой другие люди, очень быстро и основывают его на минимальном объеме информации, например внешности или поле. Они формируют суждения об устойчивых качествах других людей на основе короткого наблюдения за их поведением в ограниченном числе ситуаций.
2. На наши суждения о качествах другого человека оказывают влияние физические характеристики, особенности, принадлежность к социальной категории и наши собственные мотивы и цели формирования данного впечатления.
3. После первого впечатления наиболее важным организующим принципом является оценочный параметр. Людям свойственно сначала принимать решение о том, насколько им нравится или не нравится другой человек, а затем приписывать этому человеку характерные черты, которые соответствуют этому приятному или неприятному образу.
4. Наши суждения о других людях искажаются под влиянием различных ошибок восприятия, таких как гало-эффект (нам свойственно считать человека, который нам нравится, хорошим во всех отношениях), позитивная пристрастность (мы склонны хорошо относиться к большинству людей,

даже к тем, кто не так привлекателен) и эффект негативности (на негативную информацию делается больший акцент, чем на положительную).

5. Даже располагая ограниченной информацией, люди имеют тенденцию формировать чрезвычайно устойчивые впечатления о других людях.
6. Объединяя информацию в интегрированное впечатление, мы обычно используем подход, основанный на взвешенном усреднении, при котором рассматривается вся информация, но определенной информации придается особое значение. Когда у нас есть возможность идентифицировать человека как члена определенной социальной группы, для формирования суждений о нем мы можем пользоваться нашими схемами и стереотипами.
7. Теория атрибуции рассматривает, как люди формируют суждения о причинах социальных событий. Несмотря на то что казуальные атрибуции могут формироваться у большинства людей для большинства событий, когда происходит что-то неожиданное, необычное или неприятное, люди очень часто задают себе вопрос: почему? Люди формируют казуальные атрибуции, чтобы с их помощью прогнозировать и контролировать окружающую среду.
8. Для формирования суждений о причинах поведения люди используют принцип ковариации, т. е. ищут связь между определенной причиной и определенными следствиями в ряде различных ситуаций. Вторым важным принципом служит то, что люди недооценивают роль одной причины в возникновении данного эффекта в случае одновременного существования других вероятных причин.
9. В процессе атрибуции возникает несколько систематических ошибок. Как фундаментальная ошибка атрибуции, так и пристрастность деятеля и наблюдателя предполагают, что люди приписывают более значительную роль наиболее отличительным стимулам. Также на людей оказывает влияние потребность в каузальных объяснениях, которые защищают их чувство собственного достоинства. Эта потребность приводит к предрасположенности в пользу своего «Я» и ошибке ложного согласия.
10. Наши суждения о других людях не всегда правильны. В частности, нам приходится достаточно трудно, когда мы оцениваем эмоции людей по выражениям их лиц. Мы можем довольно легко определить, является ли эмоция положительной или отрицательной, но нам сложно сказать, какую именно положительную или отрицательную эмоцию испытывает человек. Тем не менее в различных культурах существуют некие универсальные связи между определенными эмоциями и определенными выражениями лица.
11. Для формирования суждений о качествах других людей наряду с вербальными и визуальными сигналами мы используем также невербальные сигналы. Невербальная коммуникация включает в себя сигналы, поступающие как из визуального канала (к нему относятся выражения лица, жесты и поза), так и из паралингвистического канала (содержание которой не учитывается), такие как высота тона, темп и замедления речи. Невербальные сигналы не только помогают нам формировать впечатления; при некоторых обстоятельствах они дают нам возможность распознать обман.
12. Вербальная коммуникация — это, по-видимому, наиболее важный источник информации о других людях. Однако наблюдаемая и паралингвистическая

информация также вносят свой значительный дополнительный вклад, в особенности тогда, когда содержание помогает нам интерпретировать ее значение.

13. Обман выдается многочисленными невербальными путями, такими как нервные жесты, высокий тон голоса и быстрая речь. Обычно наблюдатели могут распознать обман, основываясь на принципе вероятности, но для того, чтобы сделать это эффективно, им требуются все три канала коммуникации.

Вопросы для размышления

1. На какие виды информации мы, скорее всего, обратим особенно пристальное внимание при первой встрече с новым человеком? А какие виды информации с большей вероятностью могут изменить наше впечатление после того, как мы немного узнаем этого человека?
2. Иногда мы формируем атрибуции о причинах поведения другого человека почти автоматически, на основе наблюдения за его поведением, в то время как в других случаях обрабатываем каузальную информацию гораздо более осознанно и вдумчиво, пытаясь понять, почему то или иное событие могло произойти именно так, а не иначе. При каких обстоятельствах мы более вдумчивы, а при каких наши атрибуции возникают почти автоматически?
3. На наше личностное восприятие оказывает воздействие не только человек, которого мы видим, но также наши собственные потребности и цели. Почему они имеют такое значение в процессе личностного восприятия и каковы некоторые из этих потребностей и целей?
4. Что представляют собой некоторые из тех факторов, которые подвергают опасности точность нашего личностного восприятия? При каких обстоятельствах мы воспринимаем других людей правильно?
5. Иногда мы знаем, что кто-то лжет нам или пытается нас обмануть. Обдумайте подобную ситуацию, в которую вы попадали сами. Откуда вы узнали, что человек, возможно, говорит вам неправду? Использовали ли вы невербальные сигналы и если использовали, то какие?

ГЛАВА 4

Личность: познание собственного «Я»

Мне было 11 лет, когда я впервые экспериментальным, полубессознательным путем «узнал», кто я такой, все еще надеясь, что это окажется неправдой, но в глубине души понимая, что это навсегда... Я смотрел по телевизору «Супермен», когда мой отец прошел через комнату с одним из своих гостей. Он говорил нечто вроде: «Я тоже читал об этом; но цифра в десять процентов просто невероятна! Неужели людей с гомосексуальными наклонностями так много!»... И это все. Они прошли мимо меня; я сидел, повернувшись к телевизору, но ничего не видел, а мое лицо пылало огнем осознания. Я *знал*, я не понимаю, каким образом, но я *знал*, что я был в числе этих 10% (Reid, 1973, pp. 30–31).

В своей книге «Самый лучший мальчик на свете» (Reid, 1973) Джон Рейд с юмором и очень трогательно рассказывает о процессе осознания себя как гомосексуалиста и о своих попытках примирить с этим других людей, имеющих свой взгляд на то, каким он должен быть. Как человек ощущает собственное «Я», какие качества он считает своими наиболее отличительными характеристиками, совпадают ли эти качества или отличаются от представлений о нем других людей — все это важные составляющие личной идентичности. В этой главе мы рассмотрим сущность личности, способы распознавания собственных характерных черт и пути использования Я-концепций, являющихся руководством при выборе форм поведения, формировании наших собственных убеждений и взаимодействиях с другими людьми.

Что такое «Я»?

Собственное «Я» — это, в первую очередь, совокупность убеждений, которые сформировались у нас в отношении самих себя. Каковы наши наиболее важные характерные качества? В чем мы хороши? С чем мы справляемся плохо? Каким типам ситуаций мы отдаем предпочтение, а каких избегаем? Кто-то может думать о себе как о чернокожей женщине, собирающейся стать преподавателем социологии, а кто-то — как о мальчике, у которого нет больших способностей к наукам, но который преуспевает во многих видах спорта. Третий думает о себе в большей степени с точки зрения будущей цели, например желания стать самым крупным специалистом в области продажи недвижимости на Среднем Западе. Набор представлений человека о самом себе называется **Я-концепцией**.

Самооценка — это оценка, которую мы даем самим себе. Таким образом, нас беспокоит не только то, *что* мы собой представляем, но также и то, *как* мы оцени-

ваем эти качества. В табл. 4.1 приведены утверждения, обычно используемые для выявления самооценки (Rosenberg, 1965). Как вы видите, эти утверждения помогают определить общую оценку, которую люди «выставляют» сами себе: определяют ли они себя как плохих или хороших, талантливых или нет и т. д. Люди, обладающие высокой самооценкой, имеют четкое представление о том, какими личностными качествами они обладают, думают о себе хорошо, ставят перед собой соответствующие цели, используют обратную связь для повышения самооценки и успешно справляются с трудными ситуациями. С другой стороны, люди с низкой самооценкой обладают менее ясными Я-концепциями, думают о себе плохо, часто останавливают свой выбор на нереальных целях или вообще избегают каких-либо целей, склонны к пессимистичному отношению к будущему, им также свойственны более неблагоприятные эмоциональные и поведенческие реакции на критику или иные виды негативной обратной связи и они более обеспокоены собственным социальным влиянием на других людей (Campbell, 1990; Leary, Tambor, Terdal & Downs, 1995; Setterlund & Niedenthal, 1993).

Таблица 4.1

Шкала самооценки

Укажите, является ли лично для вас каждый из пунктов правильным (П) или неправильным (Н). _____ 1. Я чувствую, что обладаю рядом хороших качеств. _____ 2. Я чувствую, что мне особенно нечем гордиться. _____ 3. Временами я думаю, что вовсе нехорош. _____ 4. Я чувствую себя человеком достойным, по крайней мере не хуже других. _____ 5. В целом я чувствую, что я полный неудачник. _____ 6. В целом я доволен собой. Если вы согласились с утверждениями 1, 4 и 6, то вы имеете высокую самооценку. Если согласились с утверждениями 2, 3 и 5, то вы имеете низкую самооценку. Полная шкала включает в себя 10 пунктов.
Источник: адаптировано из M. Rosenberg, *Society and the adolescent self-image*. Copyright © 1965 by Princeton Press. © renewed.

Помимо общей самооценки нам присущи специальные оценки собственных способностей в определенных областях. Джоан может думать о себе в целом хорошо, но знать, что не отличается дипломатичностью и не обладает особенными артистическими талантами. Дэвид может в целом думать о себе плохо, но знать, что он очень организован и хороший пианист. То значение и та оценка, которые мы придаем этим более специфическим аспектам собственной личности, также оказывают влияние на общее чувство собственного достоинства (Marsh, 1995; Pelham, 1995).

До настоящего времени исследователи главным образом изучали эксплицитное чувство самоуважения человека, т. е. конкретные позитивные или негативные оценки, которые мы применяем к самим себе. Но в ходе последних исследований было высказано предположение о том, что имплицитное самоуважение не менее важно (Greenwald, Banaji, 1995). Имплицитное самоуважение связано с тем аспектам собственного «Я» или его оценкам, которые нельзя определить интроспективно. В некоторых случаях исследования имплицитного самоуважения

выявляют информацию, которую не может предоставить эксплицитная самооценка. Например, как вы увидите далее, одно из значимых культурных различий заключается в том, что жители азиатских стран, в особенности японцы, проходя тест по шкале эксплицитного самоуважения, гораздо реже дают ответы, свидетельствующие о высокой самооценке. Вместо этого они демонстрируют довольно умеренное самоуважение. Однако при проведении теста на оценку имплицитного самоуважения (Kitayama & Karasawa, 1997) оказалось, что японские студенты предпочитают те буквы алфавита, которые содержатся в их именах, тем, которых в их именах нет. Выяснилось также, что они предпочитают цифры, соответствующие месяцу и дате их рождения, тем, которых нет в этих датах. Таким образом, оценки имплицитного самоуважения выявили достаточно высокую самооценку, которую студенты не могли принять открыто.

Как формируется чувство собственного «Я»? Одна из наиболее авторитетных теорий, призванных ответить на этот вопрос, была предложена Эриком Эриксоном (Erikson, 1963), автором теории поэтапного развития Я-концепции. Он утверждал, что, несмотря на то что формирование личной идентичности является задачей всей жизни (Whitborne, Zuschlag, Elliot & Waterman, 1992), оно имеет критическое значение в подростковом возрасте и в раннем периоде взрослой жизни. Эриксон считал, что цель данного процесса состоит в «способности воспринимать собственное Я как нечто, обладающее непрерывностью и постоянством, и действовать в соответствии с этим» (Erikson, 1963, p. 38). Если молодой человек обретает устойчивое чувство идентичности, он получает основу для составления планов, касающихся работы или карьеры, и для установления интимных связей.

Несмотря на то что Эриксон, без сомнения, был прав в своей оценке подросткового возраста и раннего периода взрослой жизни как основного времени для формирования чувства собственного «Я», было бы неправильным утверждать, что оно формируется и поддерживается только или преимущественно в этот период. Ощущение собственного «Я» берет свое начало в раннем детстве, когда человек осознает себя как отдельного индивида (Butterworth, 1992; Pervin, 1992a, 1992b). Маленькие дети обладают весьма ясными представлениями о своих личностных качествах и о том, хорошо ли они что-то делают. Более того, многие изменения происходят в средний и поздний периоды взрослой жизни, что может влиять на Я-концепцию человека. Таким образом, несмотря на то что психологи продолжают соглашаться с Эриксоном, утверждавшим, что вопросы идентичности имеют особенное значение в подростковом возрасте и в ранний период взрослой жизни, ясно и то, что формирование личностного чувства собственного «Я» является процессом всей жизни, который начинается в детстве и никогда в действительности не заканчивается (Waterman, Archer, 1990).

Как и откуда возникает знание о самом себе?

Знание о самом себе формируется на основе информации, поступающей из различных источников. Иногда оно кажется спонтанным, как это видно из первого примера: осознание некой истины о себе без какой-либо уверенности в том, откуда это знание пришло. Однако гораздо чаще мы можем идентифицировать источники происхождения наших представлений о самих себе в определенных формах опыта.

Социализация

Большая часть нашего знания о себе проистекает из **социализации**. В детстве родители, учителя и друзья обращаются с нами определенным образом, мы также принимаем участие в религиозных, этнических или культурных формах поведения, которые в дальнейшем становятся важными аспектами нас самих. Посещая синагогу, изучая иврит и соблюдая правила и религиозные обряды иудаизма, еврейский мальчик начинает рассматривать свою принадлежность к еврейской нации как важную часть своей личности. Ребенок, которого родители каждые выходные водят на художественные выставки и концерты, может прийти к осмыслению себя как культурного человека. Социализация формирует основу нашего раннего опыта, и регулярность этого опыта может со временем привести к усвоению его в качестве важных аспектов Я-концепции.

Отраженная оценка

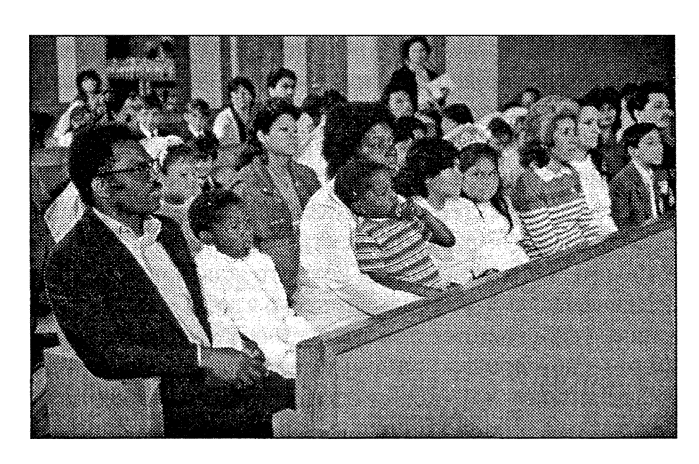
Знание о себе мы получаем также из реакций на нас других людей. С. Х. Кули (Cooley, 1902) разработал понятие «зеркального «Я», смысл которого заключается в том, что люди воспринимают себя так, как другие воспринимают их и реагируют на них. Наше восприятие реакций других людей на нас называются **отраженными оценками**.

В ходе забавного эксперимента, демонстрирующего значение отраженной оценки, Болдуин, Каррелл и Лопес (Baldwin, Carrell & Lopez, 1990) набрали студентов-католиков, которым показывали фотографию нахмуренного Папы Римского или другого, незнакомого им человека. Позже студентов просили оценить некоторые из присущих им самим личных качеств. Ревностные католики, которым была показана фотография нахмурившегося Папы Римского, оценивали себя более строго, чем студенты, увидевшие ту же фотографию, но не являвшиеся строгими приверженцами католицизма, или те католики, которым демонстрировалась фотография незнакомого им человека. Очевидно то, что всего лишь фотографии с изображением нахмурившегося Папы было достаточно, чтобы поколебать образ собственного «Я» у этих студентов!

Обратная связь

Иногда люди четко и недвусмысленно реагируют на наши качества. Этот процесс часто начинается в ходе социализации, когда родители советуют нам не быть такими застенчивыми или говорят о том, как хорошо мы играем на пианино, что математика не является нашей сильной стороной или как много мы читаем. В целом можно сказать, что существует очевидная связь между тем, что родители думают о способностях своих детей, и собственными Я-концепциями детей относительно тех же самых характеристик (Felson, Reed, 1986).

В поздний период детства и в ранней юности большее значение приобретает реакция сверстников. Каждый из нас может припомнить ситуацию, когда он становился объектом выбора, например когда капитаны выбирали членов своих спортивных команд, мы измеряли степень собственной популярности по тому, как быстро нас отбирали в состав команды, которая отправится на игру в одной машине (см. Leary, Haupt, Strausser & Chokel, 1998). Юность приносит с собой дополнительные источники прямой обратной связи: например, много ли желающих



Одним из основных источников нашего знания о себе является социализация. Принимая участие в видах деятельности, важных для членов наших семей, мы начинаем рассматривать эти виды деятельности как имеющие значение и лично для нас

пригласить вас на свидание или таких мало, а также принимается или нет ваше приглашение. Для студентов источником информации о своих учебных способностях становится реакция преподавателей, поступающая в форме комментариев и оценок (Jussim, Soffin, Brown, Ley & Kohlhepp, 1992).

Исследования показывают, что в целом люди отдают предпочтение объективной обратной связи как источнику знания о своих личностных качествах (Festinger, 1954). Объективная обратная связь оценивается как менее искаженная и более справедливая, чем личное мнение. Но мнение других людей также принимаются в расчет. В частности, когда это мнение разделяют многие люди, мы можем прийти к убеждению, что оно справедливо.

Самовосприятие

Как мы могли убедиться, читая главу 3, люди формируют суждения о своих личностных качествах в том числе и на основе своего собственного поведения. Это означает, что, наблюдая за собой, мы видим, как сами постоянно отдаем предпочтение определенным формам поведения, определенным блюдам или определенным людям. На основании наблюдения за этими регулярными повторениями мы можем обрести знание о собственном «Я».

Однако, согласно **теории самовосприятия** Дэрила Бема (Bem, 1967, 1972), данный источник знания о себе может быть полезным преимущественно для не основных или наиболее важных аспектов собственного «Я». Например, у вас нет необходимости наблюдать за тем, предпочитаете ли вы пиццу без анчоусов, для того чтобы понять, что вы анчоусы не любите. Вам не нужно наблюдать за самим собой, покупающим цветы для своей матери в День Матери, для того чтобы понять что вы ее любите. Многие важные стороны собственного «Я» имеют ясные внутренние референты в форме устойчивых убеждений, установок и аффективных предпочтений, поэтому существует вероятность того, что самовосприятие в качестве источника знания о себе применимо в основном к второстепенным, а не к значимым сторонам собственного «Я».

Определение состояния возбуждения

Часто мы формируем суждения о наших внутренних состояниях и личностных качествах на основе собственного физиологического возбуждения. Мы реагируем

на вещи, которые воспринимаем, — угрожающую нам собаку, привлекательного вероятного партнера, — и распознаем эмоции, рассматривая собственные психические и физиологические реакции. Но многие эмоциональные реакции с точки зрения биохимии похожи. Мы способны отличить высокое возбуждение от низкого, но часто не можем распознать определенные эмоции.

Стэнли Шехтер (Schachter, 1964) высказал предположение, что восприятие собственных эмоций зависит: 1) от степени физиологического возбуждения, которое мы испытываем, и 2) от того, какой когнитивный ярлык, например гнев или счастье, мы используем. Для того чтобы создать когнитивный ярлык, мы рассматриваем собственное поведение и ситуацию. Например, если мы чувствуем физиологическое возбуждение и смеемся над комедийным шоу, демонстрируемым по телевидению, мы можем сформировать суждение о том, что счастливы. Если мы позволяем себе резкое высказывание в отношении человека, толкнувшего нас на переполненной людьми улице, мы можем сделать вывод о том, что мы рассержены. Как и теория самовосприятия Бема, эта точка зрения подчеркивает неопределенность внутренних состояний и предполагает, что самовосприятие представляет собой процесс, зависящий, по меньшей мере, от восприятия внешнего поведения и от внешнего окружения.

Высокая степень физиологического возбуждения дает толчок к поиску соответствующих атрибуций. Если для данного возбуждения доступна вероятная атрибуция, она будет принята. Если подобной атрибуции не существует, человек будет исследовать окружающую обстановку в поисках чего-либо, что могло стать причиной возбуждения. Для того чтобы проиллюстрировать эту точку зрения, Шехтер и Сингер (Schachter, Singer, 1962) провели эксперимент, ставший в наше время классическим. Одной группе студентов-выпускников был введен эпинефрин. Половине из них рассказали о реальных побочных эффектах, вызываемых данным препаратом (например, учащенное дыхание, приливы крови к лицу, учащенное сердцебиение), а второй половине сказали, что им следует ожидать побочных эффектов, которые на самом деле не вызываются эпинефрином (например, головокружение, несильная головная боль). Контрольной группе никаких препаратов не вводили. Затем участники были помещены в одну комнату с помощником экспериментатора, и им было предложено заполнить некоторые бумаги. Спустя некоторое время (в течение которого эпинефрин начинал действовать на тех, кому он был введен) помощник начинал вести себя либо в повышенно-радостной манере (позволял себе глупые шалости и запускал бумажные самолетики), либо в раздраженной манере (разрывал бумаги и с топотом ходил по комнате).

Шехтер и Сингер предположили, что если физиологический опыт действительно подвержен различным интерпретациям, тогда участники эксперимента, получившие неверную информацию о побочных эффектах действия эпинефрина и впоследствии ощутившие состояние возбуждения, должны были бы искать объяснение для своего состояния. Для этих участников поведение помощника экспериментатора могло стать очевидным объяснением их возбуждения: находившиеся в условиях повышенно-радостного поведения помощники экспериментатора могли предположить, что они также находятся в состоянии эйфории, а те, кто находился в условиях раздраженного поведения, могли ощутить раздражение. Участники, получившие информацию о реальных побочных эффектах эпинефрина, наоборот, уже имели адекватное объяснение для своего состояния возбуждения

и могли находиться в одном помещении с возбужденным или раздраженными помощником экспериментатора, не воспринимая его настроение. У участников в контрольных условиях не возникало требующего объяснения чувства возбуждения, и им также не требовалось воспринимать настроение помощника. Таковы основные результаты, полученные Шехтером и Сингером. Процесс проведения данного эксперимента и его результаты представлены в табл. 4.2.

Таблица 4.2

Эксперимент Шехтера—Сингера

Условие	Последовательность				
	Шаг 1	**Шаг 2**	**Шаг 3**	**Шаг 4**	**Шаг 5**
	Дано возбуждающее лекарство	**Известно, что оно вызывает возбуждение**	**Поведение помощника экспериментатора**	**Предполагаемая атрибуция собственного возбуждения (без оценки)**	**Собственное поведение (оценка)**
Отсутствие объяснения	Да	Нет	Эйфория или раздражение во всех случаях	Ситуационная	Эйфория или раздражение
Информированность	Да	Нет		Лекарство	Спокойное
Отсутствие возбуждения	Нет	Нет		Отсутствует	Спокойное
Источник: адаптировано из Schachter, Singer (1962).					

Таким образом, в вышеописанном случае люди формировали суждения о собственных эмоциях, во-первых, на основе своего возбуждения и, во-вторых, на основе когнитивного ярлыка или атрибуции, которые предоставлялись им окружением. Когда экспериментатор предоставлял ярлык (лекарство), участники эксперимента действовали так, словно не испытывали никаких эмоций; но когда они не знали причин своего состояния возбуждения, они использовали сигналы, характеризующие их эмоциональные состояния, из социального окружения.

Обычно наши состояния возбуждения не являются столь неопределенными. Мы знаем, в чем причина наших эмоциональных состояний. Однако двуфакторная теория эмоции Шехтера (физиологическое возбуждение плюс ярлык) предоставляет нам обоснованное понимание обстоятельств, при которых наши эмоциональные состояния являются двойственными, и мы должны формировать о них суждения, основываясь на фактах окружающей действительности.

Информация, получаемая из окружающей обстановки

Окружающая действительность также предоставляет нам информацию о наших личностных качествах. В частности, сильное влияние на Я-концепцию оказывают те факторы, которые делают нас *особенными*. Например, Мак-Гир и его коллеги (McGuire, McGuire, 1982; McGuire, Padawer-Singer, 1976) попросили студентов

«рассказать о себе» и выявили, что они часто упоминают об аспектах собственного «Я», каким-либо образом их выделяющих. Например, мальчик с большей вероятностью скажет о своей принадлежности к мужскому полу, если он — единственный мальчик в семье, но ни одна из трех его сестер с той же вероятностью не упомянет о своей принадлежности к женскому полу.

Мы склонны сообщать о самих себе факты, которые делают нас отличными от других в определенной ситуации. Так, к примеру, женщина афроамериканского происхождения с большей вероятностью упомянет о том, что она афроамериканка, если в группе будет относительно немного афроамериканцев. В то же время она с большей вероятностью упомянет тот факт, что она женщина, если будет находиться в составе группы, в которой преобладают мужчины. Когда мы находимся в группе людей, похожих на нас, мы склонны думать о себе с точки зрения идентичности нашей личности, т. е. тех характерных черт, которые отличают нас от людей, в других отношениях похожих на нас. Так, студент колледжа, занимающийся спортом, находясь в одном помещении с другими студентами, скорее всего, будет думать о себе с точки зрения своих спортивных способностей. Однако находясь в окружении представителей нескольких различных групп — например, студенты колледжа и их родители — мы склонны думать о себе с точки зрения нашей принадлежности к определенной категории (например, студент колледжа) (Turner, Oakes, Haslam & McGarty, 1994).

Сравнение с другими людьми

В некоторых случаях, желая оценить в себе определенный параметр или качество, мы не можем быстро получить информацию. Например, если вы хотите узнать, хороший ли вы танцор, вы не можете прибегнуть к помощи специального теста, потому что его просто не существует! При желании вы, конечно, можете проконсультироваться у специалиста, но, возможно, такой специалист окажется для вас недоступным. Вы можете спросить у других людей о том, хороший ли вы танцор, но можете постесняться сделать это. Из этого следует, что иногда мы оцениваем свои личностные качества, сравнивая себя с другими людьми. Вы можете узнать о своих способностях к танцам, наблюдая за окружающими вас людьми и отмечая, не складывается ли впечатление, что вы танцуете более грациозно, чем они. Этот процесс называется **социальным сравнением**. Более подробно о процессах социального сравнения мы расскажем в этой главе далее.

Социальная идентичность

Социальная идентичность — «часть Я-концепции человека, которая определяется принадлежностью к социальной группе (или группам) в сочетании с ценностью и эмоциональной значимостью, сопутствующими данной принадлежности» (Tajfel, 1981, p. 248; см. также Turner et al., 1994). К этим группам относятся ваши семейные и другие личные отношения; ваша работа; ваша принадлежность к религиозной, политической, этнической группе или общности и к другим группам, которые определяют или усиливают важные стороны вашего собственного «Я» (Deaux, Reid, Mizrahi & Ethier, 1995). В детстве группы, к которым принадлежит человек, являются частью социализации. Мы рождаемся в определенной семье, определенной этнической группе и иногда — в определенной религиозной группе. По

мере того как мы становимся старше, атрибуции, обладающие для нас наибольшей ценностью, приводят нас к выбору тех социальных групп, которые отражают и усиливают эти ценности. Я-концепция и социальная идентичность взаимно определяют и формируют друг друга (см. Bettencourt, Dorr, 1997; Luhtanen, Crocker, 1992).

Многие исследования, посвященные социальной идентичности, сосредоточивают свое внимание на **этнической идентичности**. Этническая идентичность составляет часть Я-концепции человека и имеет отношение к его принадлежности к определенной этнической группе. Формирование чувства собственного «Я» может привести к возникновению определенных вопросов у членов группы меньшинства. В юности и раннем периоде взрослой жизни, когда люди формируют чувство собственного «Я», согласование этнического происхождения с основной культурой может оказаться сложным для американцев африканского и азиатского происхождения, коренных американцев, выходцев из Латинской Америки и членов других этнических меньшинств (Sellers, Rowley, Chavous, Shelton & Smith, 1997; Spencer, Markstrom-Adams, 1990). Этот процесс значительно усложняется, будучи связанным с изменениями, например когда ученик переходит в другую школу или поступает в колледж (Ethier, Deaux, 1994).

Как показано в табл. 4.3, некоторые молодые люди могут идентифицировать себя как с основной культурой, так и со своей этнической группой, формируя так называемую **бикультурную** или **интегрированную** идентичность (Phinney, 1990). Другие могут поддерживать сильную этническую идентичность, но обладать некоторыми связями с культурой большинства, поддерживая тем самым **раздвоенную** идентичность. О тех людях, которые отказываются от своего этнического наследия в пользу основной культуры, говорят, что они **ассимилировались**. И наконец, некоторое подростки и молодые люди формируют только слабые связи как со своей этнической культурой, так и с основной, и чувствуют себя посторонними в обеих культурах, т. е. обладают **маргинальной** этнической идентификацией (LaFromboise, Coleman & Gerton, 1993; Phinney, 1990, 1991; Rowley, Sellers, Chavous & Smith, 1998).

Таблица 4.3

Четыре направления идентичности, основанные на степени идентификации с собственной этнической группой и группой большинства

Идентификация с группой большинства	Идентификация с этнической группой	
	Сильная	**Слабая**
Сильная	Интегрированная Адаптированная Бикультурная	Ассимилированная
Слабая	Раздельная Этнически определенная Этнически закрепленная Раздвоенная	Маргинальная
Источник: Phinney (1990).		

Исследование показывает, что эти различия имеют большое значение, потому что они предсказывают силу контакта, возникающего у индивидов с их этнической группой и с обществом в целом. Например, Доуна (Dona, 1991) определил, что проживающие в Канаде ассимилировавшиеся эмигранты из Центральной Америки меньше общались с другими выходцами из этого региона, чем те, кому была свойственна комбинированная идентичность, или те, кто поддерживал раздельную этническую идентификацию (см. также Gurin, Hurtado & Peng, 1994). В свою очередь люди, которые были интегрированы, имели больше контактов с канадским обществом, чем те, кто поддерживал раздельную идентичность (Dona, 1991).

Интересным аспектом воздействия этнической идентичности, и в более широком смысле — социальной идентичности, является то, что она может приводить к формированию стереотипа собственного «Я». Этот стереотип включает восприятие самого себя как члена определенной группы, а также поведение в соответствии с данной социальной идентичностью (Turner, Hogg, Oakes, Reicher & Wetherell, 1987). Иногда это означает, что люди принимают негативные, так же как и позитивные, атрибуции той группы, с которой они себя идентифицируют. Например, преподаватель может думать о себе как об умном, но также как и о рассеянном человеке. Когда негативные стороны социальной идентичности являются отличительными или пугающими, люди с наибольшей вероятностью идентифицируют себя с ее положительными аспектами, т. е. они формируют стереотип собственного «Я» только на основании положительных параметров (Biernat, Vescio & Green, 1996).

В обзоре исследования, посвященного этнической идентичности, Финни (Phinney, 1991) указывает на то, что сильная этническая идентичность обычно связана с высокой степенью самоуважения, но только в тех случаях, когда сопровождается положительной основной ориентацией (см. также Sanchez, Fernandez, 1993). Для людей, обладающих сильной этнической идентичностью без какой-либо адаптации к основной культуре, вопрос самоуважения может стать более проблематичным. Результаты еще одного исследования позволяют предположить, что



Этническая идентичность — важная часть знания человека о самом себе; она возникает на основе принадлежности к определенной этнической группе и участия в действиях, представляющих ценность для данной группы

люди способны преуспеть в рамках двух культур, не теряя при этом культурной идентичности и не оказываясь перед необходимостью предпочтения одной культуры другой. Это понятие **бикультурной компетентности** было связано с успешным функционированием как в родной для человека культуре, так и в культуре для него новой (LaFromboise et al., 1993).

Чем объясняется формирование высокой идентификации с собственными этническими или расовыми группами? В ходе исследования, проведенного среди студентов афроамериканского происхождения, было выяснено, что студенты, чьи родители были членами организаций, где преобладали чернокожие; кто учился на курсах для негритянского населения и те, кто сталкивался с проявлениями расизма или расовых предрассудков, с большей вероятностью выделяли свое происхождение как сильную черту своей Я-концепции (Baldwin, Brown & Rackley, 1990; Thompson, 1990, 1991). Таким образом, участие в деятельности, связанной с этническим аспектом, и то, что с человеком обращаются определенным образом в связи с его этническим или расовым происхождением, формирует чувство этнической идентичности. Некоторые исследователи не согласны с тем, что усиление этнической идентичности, вызванное опытом столкновения с предрассудками или дискриминацией, ослабляет Я-концепции индивидов, идентифицирующих себя с конкретной этнической группой, и снижает их самоуважение, чего не происходит с индивидами, не идентифицирующими себя подобным образом. Однако это не представляется правильным (Phinney, 1990; Spencer, Markstrom- Adams, 1990). Нет никаких точных данных о том, что подростки, идентифицирующие себя с определенной этнической группой, или молодые люди, ставшие объектами предубеждений, в результате такого воздействия стали бы рассматривать себя в негативном плане или имели низкое самоуважение (Phinney, 1991). На самом деле данные, полученные при проведении некоторых исследований, свидетельствуют о том, что люди, столкнувшиеся с негативной реакцией окружающих в связи с их расовой или этнической принадлежностью, фактически сохраняют свое самоуважение, формируя негативную атрибуцию в отношении предрассудка, присущего оценивающему их человеку, а не в отношении своего собственного характера или поведения (Chavira, Phinney, 1991; Crocker, Voelkl, Testa & Major, 1991). Иногда, правда, люди могут реагировать, отделяя себя от культурной группы, с которой они связаны происхождением (Arroyo, Zigler, 1995). Вопрос расовой или этнической идентичности, идентичности основному направлению и их совместного влияния на психологическую адаптацию достаточно сложен и требует обязательного дальнейшего изучения.

Культура и собственное «Я»

Межкультурные исследования показали, что концепции собственного «Я» могут значительно различаться в зависимости от того, в рамках какой культуры живет человек (Rhee, Uleman, Lee & Roman, 1995; Triandis, McCusker & Hui, 1990). Скрупулезно исследуя этот вопрос, Маркус и Китаяма (Marcus, Kitayama, 1991) провели подробное противопоставление американской и японской культур для того, чтобы проиллюстрировать значительные различия Я-концепций западных, независимых, и восточных, коллективистских, культур.

В Америке сильный упор делается на индивидуальность, на то, как человек может лучше всего выделиться на фоне других людей, раскрывая и используя

свои уникальные таланты. Это **независимое «Я»** является «замкнутой, единичной, более или менее интегрированной мотивационной и когнитивной вселенной, динамичным центром сознания, эмоций, суждений, действий, организованных в характерное единое целое и противопоставленных как любому другому подобному целому, так и социальному и природному фону» (Geertz, 1974, р. 48). Жители западных стран не только конструируют свое собственное «Я» как независимую действующую единицу, они также определяют независимость как фундаментальную ценность социализации. Представители западного мира учат своих детей быть независимыми (Kitayama, 1992).

Как уже отмечалось в главе 1, в Японии «Ноготь, торчащий в сторону, сломается» (Markus, Kitayama, 1991, р. 224). **Взаимозависимое «Я»** японской культуры заключается в том, чтобы видеть себя частью окружающих социальных отношений, и осознавать, что поведение человека определяется и зависит от того, как он воспринимает мысли, чувства и действия других людей в отношениях с ними (Markus, Kitayama, 1991). Собственное «Я» становится значимым и законченным в большей степени в контексте социальных отношений, а не независимых, автономных действий. Несмотря на то что взаимозависимое «Я» рассматривается как обладающее набором внутренних качеств, таких как способности и мнения, эти неотъемлемые свойства расцениваются как зависящие от ситуации и неустойчивые, а не как определяющие особенности собственного «Я» (Bochner, 1994; Cousins, 1989). Таким образом, взаимозависимое «Я» не является замкнутым целым, а скорее изменяет свою структуру в соответствии с природой социального контекста. Во взаимозависимых культурах основным является акцент на том, что качества, в наибольшей степени отличающие одного человека от другого, не расцениваются как наиболее репрезентативные свойства собственного «Я». Так, к примеру, американцы могут расценивать большой музыкальный талант у ребенка как отличительное качество определенного ребенка, а японцы (даже проживающие в США) могут этого не делать.

На Западе собственное «Я» рассматривается как состоящее из индивидуальных особенностей, таких как честолюбие, чувство юмора или качества экстраверта (Trafimow, Triandis & Goto, 1991). Эти особенности считаются свойственными именно этому человеку даже в тех случаях, когда они присущи и другим людям. Например, студентка может считать себя способной к творчеству, и ее суждение не зависит от того, что она думает о наличии данной способности у соседки по комнате. Даже тогда, когда она оценивает и себя, и свою соседку как способных к творчеству, ее способность к творчеству не зависит от данной способности ее подруги, т. е. является не общей. Наоборот, коллективистское представление о взаимозависимом «Я» рассматривает индивида не с точки зрения его отличительных качеств, а с точки зрения характеристик, объединяющих его с другими людьми. Так как люди рассматриваются как изначально связанные друг с другом, считается, что они в большей степени обладают именно общими, а не индивидуальными качествами (Bochner, 1994; Trafimow et al., 1991). Таким образом, две студентки могут обладать способностью к творчеству как взаимозависимо, так и независимо друг от друга. Эти различные взгляды на собственное «Я», определяемые особенностями культур, проиллюстрированы рис. 4.1.

Маркус и Китаяма (Markus, Kitayama, 1991, 1994) говорят о том, что концепция собственного «Я» (как независимого либо как взаимозависимого) — наиболее

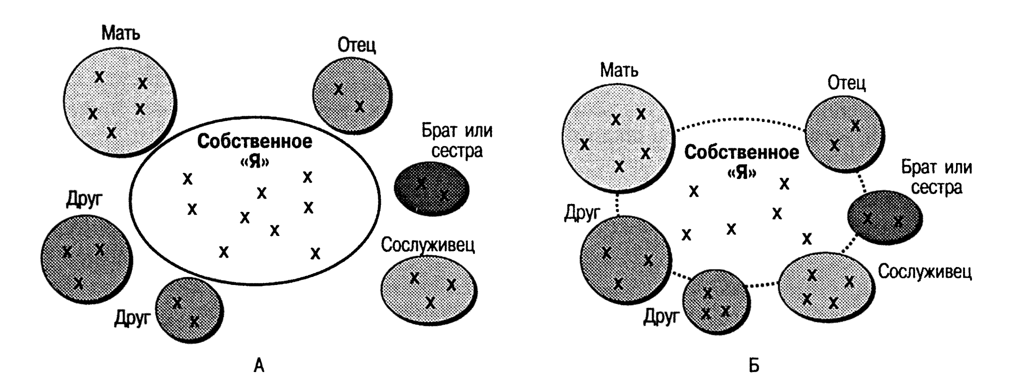


Рис. 4.1. Концептуальные репрезентации собственного «Я»: А – независимая модель; Б – взаимозависимая модель. (Источник: Markus, H.R., Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion and motivation. Psychological Review, 98, 224–253. Copyright © 1991 by the American Psychological Association. Перепечатано с разрешения

важный аспект системы Я (*self-system*) индивида. Она влияет на то, как люди воспринимают и оценивают свои собственные личностные характеристики, как они устанавливают отношения с другими людьми, какие эмоции испытывают в различных ситуациях, а также определяет, что именно мотивирует людей на участие в каком-либо действии. Более того, культурная концепция собственного «Я» проникает в идеи, оценки и социальные сценарии какой-либо культуры, в дальнейшем формируя индивидуальный опыт и проявление собственного «Я» (Han, Shavitt, 1994; Markus, Kitayama, 1994). В табл. 4.4 представлены вопросы из шкалы оценки независимости и взаимозависимости. Как вы оцените себя?

Различие между взаимозависимым и независимым «Я» имеет большое значение для феномена саморелевантности, о котором рассказывается в этой главе. Например, повышение самооценки рассматривается как всеобъемлющая и важная саморелевантная потребность. Многие представители западной культуры гордятся своими уникальными и особенными качествами и достижениями, что менее вероятно в культуре, сфокусированной на взаимозависимости. Например, японский рабочий может чувствовать себя самым счастливым, если его вклад в работу способствует хорошему результату всего коллектива, при этом он вовсе не хочет, чтобы его уникальный вклад получил признание (см. «Культурный факт»). Наоборот, несмотря на то что представители западной культуры могут получать удовольствие, внося свой вклад в коллективный продукт, признание их собственного вклада, без сомнения, служит для них источником гордости.

Различные формы управления собственным «Я» имеют потенциально важные когнитивные последствия. Например, люди, обладающие независимым чувством собственного «Я», видят себя отличающимися от других. Несмотря на то что они могут считать, что другие люди похожи на них, они не считают себя в той же степени похожими на них. В противоположность этому, среди индивидов, обладающих взаимозависимым «Я», это «Я» и другие люди рассматриваются как часть определенного социального контекста, в который все они включены. Таким образом, как собственное «Я», так и другие люди воспринимаются совершенно одинаково.

Таблица 4.4

Измерение степени личной независимости и взаимозависимости

Укажите, насколько вы согласны или не согласны с каждым из приведенных ниже высказываний, в соответствии со шкалой оценок:

1	2	3	4	5	6	7
Абсолютно не согласен						**Полностью согласен**

_____ 1. Я уважаю авторитетных людей, с которыми взаимодействую.

_____ 2. Я доволен тем, что меня выделяют для похвалы или вознаграждения.

_____ 3. Мое счастье зависит от счастья тех, кто меня окружает.

_____ 4. Для меня не составляет проблемы высказываться на занятиях.

_____ 5. Мне следует учитывать советы моих родителей при составлении планов, касающихся обучения/карьеры.

_____ 6. Для меня очень большое значение имеет личная независимость.

Если вы согласны с утверждениями 1, 3 и 5, ваша взаимозависимость высока, тогда как если вы набрали большое количество баллов в пунктах 2, 4 и 6, высока ваша независимость. Обратите внимание на то, что здесь приведена лишь выдержка из оценочной шкалы.

Источник: Singelis T. M. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20* (5), p. 580–591, copyright © 1994 by Sage Publications, Inc. Перепечатано с разрешения Sage Publications, Inc.

Для проверки данной точки зрения Китаяма, Маркус, Туммала, Курокава и Като (Kitayama, Markus, Tummala, Kurokawa & Kato, 1990) просили студентов из Соединенных Штатов и Индии сформировать суждения о сходстве между ними и другими людьми. (Индия, так же как и Япония, отличается коллективистской культурой с взаимозависимым чувством собственного «Я».) Обычно исследование, проведенное в Соединенных Штатах, обнаруживает, что люди считают себя совершенно непохожими на других людей, в то время как другие оцениваются как похожие на них самих (например, Holyoak, Gordon, 1983). Китаяма и его коллеги повторили это исследование как в Соединенных Штатах, так и в Индии, и получили результаты, которые вы можете увидеть на рис. 4.2. В Соединенных Штатах студенты видели себя совершенно непохожими на других, но представляли других как очень похожих на них самих. Таким образом, они выделяли себя среди других людей. Абсолютно противоположные результаты были получены в Индии. Человек видел себя очень похожим на других людей, т. е. не особенно отличающимся, но другие люди воспринимались как сравнительно отличные от образа самого себя.

Существуют и другие когнитивные последствия различных представлений о собственном «Я». Вспомните описанное в главе 3 исследование (Miller, 1984), в ходе которого проводилось сравнение жителей Соединенных Штатов и Индии с точки зрения их атрибуций в отношении событий, происходящих в их окружении. Атрибуции респондентов из Соединенных Штатов характеризовались фундаментальной ошибкой атрибуции, а точнее, тенденцией приписывать причины

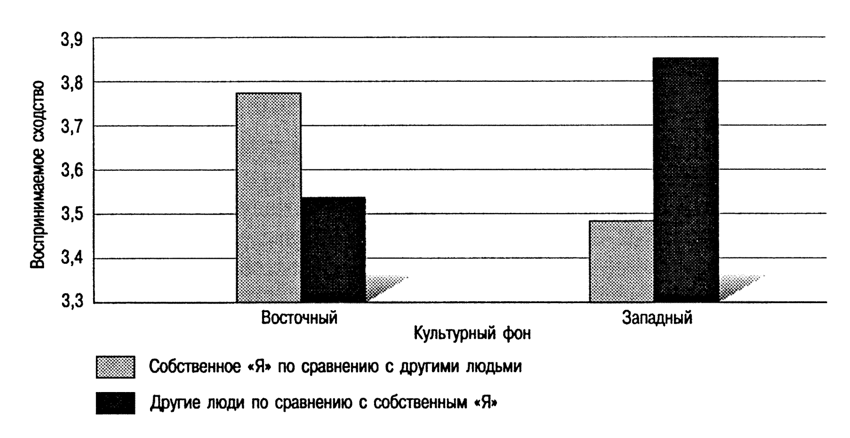


Рис. 4.2. Усредненное сходство собственного «Я» по сравнению с другими людьми и других – по сравнению ссобственным «Я», воспринимаемое испытуемыми – представителями восточных и западных культур. Источник: **Markus, H.R., Kitayama, S. (1991).** Culture and the self: Implications for cognition, emotion and motivation. Psychological Review, 98, 224–253. Copyright © 1991 by the American Psychological Association. Перепечатано с разрешения

поведения самим индивидам. Респонденты из Индии, наоборот, давали поведению ситуационные объяснения. Это открытие, по всей вероятности, может быть применимо для других культур с взаимозависимым чувством собственного «Я» и соответствующим восприятием собственного «Я» как части социальной ситуации.

Маркус и Китаяма (Markus, Kitayama, 1991) также показали, что люди с независимым и взаимозависимым собственным «Я» испытывают абсолютно различные виды эмоций. Обладающие независимым чувством собственного «Я», как было выявлено на материале США, часто испытывают эмоции, сфокусированные на себе, такие как ощущение гордости («У меня получилось хорошо») или фрустрации («Со мной обошлись несправедливо»). И наоборот, в культурах с взаимозависимыми концепциями собственного «Я» существует тенденция испытывать эмоции, сфокусированные на других людях. В качестве примера Маркус и Китаяма (Markus, Kitayama) используют слово *амае*, которым японцы обозначают ощущение человеком нежной заботы и зависимости от снисходительности другого человека. *Амае* представляет собой формирование и поддержание соответствующего обоюдного взаимозависимого отношения с другим человеком. В английском языке эквивалентного перевода для слова *амае* не существует. Различия между независимой и взаимозависимой Я-концепциями суммируются в табл. 4.5.

Какие еще явления, связанные с собственным «Я», могут возникать под влиянием независимого и взаимозависимого восприятия самого себя? Феномен повышения самооценки может быть результатом понимания собственного «Я», связанного с культурой. Например, Хайне и Лехман (Heine, Lehman, 1995) выяснили, что японцы в гораздо меньшей степени, чем канадцы, проявляют нереалистический оптимизм в отношении тех событий, которые они с большой вероятностью могут пережить в будущем. Другим примером служит предрасположенность в пользу собственного «Я». Вспомните из материала главы 3 о том, что люди склонны считать себя инициаторами действий, имеющих хорошие (но не плохие!)

КУЛЬТУРНЫЙ ФАКТ

Мотивация и собственное «Я»

Что побуждает вас стремиться к чему-либо и преуспевать в этом? Люди, живущие в Соединенных Штатах, обычно считают, что мотивация – это некая внутренняя движущая сила, основанная на индивидуальной потребности достигнуть определенной цели и даже потребности превосходить других. Однако во взаимозависимых культурах мотив к действиям принято искать в восприимчивости к другим, в желании приспособиться к их потребностям и требованиям и в способности сдерживать свои собственные потребности и желания. Несмотря на стремление выделяться и успешно выполнять задание, человек руководствуется не целями самопрезентиции, а желанием продемонстрировать и укрепить взаимозависимость.

Рассмотрим, что случилось на американском заводе, расположенном в Японии, когда оплата работы японских женщин, нанятых для монтировки проводов в электронных изделиях, производилась по сдельному принципу: кто больше сделал, тот больше получил. Спустя два месяца после открытия завода женщины, работавшие лучше других, подошли к менеджеру завода и, поклонившись, сказали: «Уважаемый менеджер завода, мы смущены тем, что позволяем себе подобное поведение, но мы вынуждены поговорить с вами, потому что девушки грозятся прекратить работу в эту пятницу. Почему на нашем заводе не может быть установлена такая же система оплаты, как в других японских компаниях? Когда вы принимаете на работу новую девушку, ее начальная заработная плата должна устанавливаться в соответствии с ее возрастом. Восемнадцатилетней следует платить больше, чем шестнадцатилетней. Каждый год в день ее рождения она должна получать автоматическое повышение заработной платы. Мысль о том, что любая из нас может работать более продуктивно, чем другая, скорее всего, неправильна, потому что в последнем, сборочном, цехе никто не мог бы работать, если бы все другие люди на заводе в свое время не сделали свою работу хорошо. Выделение одного человека как более производительного работника неправильно, а кроме того, унизительно лично для нас» (Ouchi, 1981, p. 41). Компания изменила систему оплаты в соответствии с японской моделью.

Таким образом, становится ясно, что мы не сможем понять, что побуждает людей много работать и продвигаться в своей работе, если будем опираться только на опыт собственной культуры. Мы должны пытаться понять побуждения членов других культур; если мы сделаем это, то узнаем, что тяжелый труд и стремления этих людей находятся в сфере совершенно иных ценностей.

результаты. Такие атрибуции, как считается, обладают способностью повышать самооценку. Мы могли бы ожидать, что предрасположение в пользу собственного «Я» проявляется гораздо в меньшей степени или даже совсем незначительно в таких культурах, как японская, т. е. характеризующихся взаимозависимым чувством собственного «Я». Действительно, некоторые исследования показывают, что это именно так. Таката (Takata, 1987) не нашел у японских студентов предрасположенности в пользу собственного «Я», даже совсем наоборот: он выявил склонность к самоуничижению. Когда японские студенты в своих действиях превосходили другого человека, они расценивали свой успех как определяемый ситуационно; но когда кто-то превосходил их самих, они были склонны рассматривать личностные качества этого человека как определяющие его успех (см. Shikani, 1978). Похоже, что полученный результат указывает на более сдержан-

ные самоатрибуции и самовосприятие японцев и представителей других культур с взаимозависимым чувством собственного «Я» (Markus & Kitayama, 1991).

Таблица 4.5

Краткое описание основных различий между независимым и взаимозависимым восприятием собственного «Я»

Сравниваемая черта	Независимое	Взаимозависимое
Определение	Отделено от социального контекста	Связано с социальным содержанием
Структура	Ограниченная, единая, устойчивая	Гибкая, непостоянная
Важные черты	Внутренние, личные (способности, мысли, чувства)	Внешние, общественные (статусы, роли, отношения)
Задачи	Быть уникальным Проявлять собственное «Я» Осознавать внутренние атрибуции Поощрять собственные цели Быть прямым: говорить то, что думаешь	Принадлежать, соответствовать чему-либо Занимать место, которое тебе определено Быть занятым в соответствующем действии Поощрять цели других Быть уклончивым: читать мысли других людей
Роль других людей	*Самооценка*: другие люди важны для социального сравнения, отраженной оценки	*Самоопределение*: отношения с другими людьми в рамках специфических контекстов определяют собственное «Я»
Основа самоуважения*	Способность выражать собственное «Я»; подтверждать внутренние атрибуции	Способность подстраиваться, сдерживать собственное «Я», поддерживать состояние гармонии с социальным контекстом

* Уважение собственного «Я» может быть главным образом феноменом западной культуры, и понятие самоуважения, возможно, следует заменить словом «удовлетворенность собой» или термином, который отражает осознание того, что человек выполняет задачу, определяемую культурой.

Источник: Markus H. R., Kitayama S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion and motivation. *Psychological Review*, *98*, 224–253. Copyright © 1991 by the American Psychological Association. Перепечатано с разрешения.

Точно так же существует вероятность изменения самоуважения в зависимости от чувства собственного «Я», которым обладает человек (Crocker, Luhtanen, Blaine & Broadnax, 1994). Вспомните приведенные в табл. 4.1 типы высказываний, дающих оценку самоуважению, например «Я достойный человек». Представители культур с независимым чувством собственного «Я» поддерживают подобные высказывания в большей степени, чем представители культур, в которых собственное «Я» рассматривается на основе взаимозависимости (Markus, Kitayama, 1991;

Yik, Bond, Paulhaus, 1998). В большинстве случаев значение, которое человек придает самоуважению, а также роль последнего в удовлетворенности жизнью, различно в странах, которым присуща независимость и взаимозависимость. Данные для этого утверждения были предоставлены Динером и Динером (Diener, Diener, 1995). Проведя исследование в 31 стране, они выяснили, что связь между самоуважением и удовлетворенностью жизнью в странах взаимозависимых или коллективистских культур была меньше, в то время как в странах с культурой независимого «Я» люди с высоким самоуважением сообщали также и о высокой удовлетворенности жизнью (Diener, Diener, 1995; см. также Crocker et al., 1994). В коллективистских культурах показателями удовлетворенности жизнью служат скорее социальные нормы (такие как социальное одобрение), в то время как в индивидуалистских культурах более надежными показателями удовлетворенности являются эмоции человека (Suh, Diener, Oishi & Triandis, 1998). Эти модели настолько различны, что возникает вопрос, как психологи могут оценивать самоуважение, заявляя, что его важные компоненты, наблюдаемые во взаимозависимых культурах, не имеют отражения в традиционных западных определениях. Например, одно исследование показало, что добавление гармонии отношений к шкале оценки самоуважения прогнозировало удовлетворенность жизнью в группе студентов из Гонконга, но не среди студентов из Соединенных Штатов (Kwan, Bond & Singelis, 1997).

Несмотря на то что представители независимых и взаимозависимых культур по-разному реагируют на высказывания из шкалы оценки самоуважения, представители взаимозависимых культур, набравшие большое количество баллов, демонстрируют результаты, схожие с результатами представителей независимых культур, чье самоуважение получило высокую оценку. Например, даже во взаимозависимых культурах индивиды, дающие себе высокую оценку, обладают более высоким самоуважением (Yik et al., 1998). Члены взаимозависимых культур, имеющие более независимые модели «Я», кажутся похожими, например на индивидов, принадлежащих к независимым культурам, и демонстрируют реакции самозащиты на негативную обратную связь. Более того, как уже отмечалось, измерения имплицитного самоуважения показывают, что даже во взаимозависимых культурах существует определенная тенденция к непрямому самовозвышению, например как в случае с переоценкой значения букв собственного имени (Kitayama, Karasawa, 1997).

Таким образом, в заключение можно сказать, что знание о самих себе мы получаем из многих источников: ранней социализации, отраженной оценки других людей, эксплицитной обратной связи, восприятия собственного поведения, окружающей обстановки, социального сравнения личных атрибуций с атрибуциями других людей и принадлежности к социальным группам. Верно и то, что иногда, как это видно из примера, открывающего эту главу, мы просто *знаем*, кто мы есть, не понимая, откуда пришло это знание.

Аспекты знания о самом себе

Какую форму принимает наше знание о самом себе? То есть как наши убеждения о самих себе проявляются в когнитивном плане?

Схемы собственного «Я»

В главе 2 мы говорили о схемах. Схема представляет собой организованный и структурированный набор сведений о каком-либо понятии или стимуле. У нас есть схемы как для других людей и событий, так и для самих себя. **Схемы собственного «Я»** включают измерения, которыми мы пользуемся, думая о себе. Например, вас может сильно беспокоить сохранение и проявление собственной независимости. Вы можете отказываться брать у родителей деньги на обучение в колледже, сами стирать свои вещи, не обращаться за помощью по математике к соседу по комнате и так далее. Или вы можете считать себя более зависимым и много думать о том, как обеспечить себе безопасность, окружая себя людьми, на которых вы можете положиться, таких как ваш брат, подружка, доктор, священник и т. д. В любом из этих случаев вы обладаете сильной схемой собственного «Я», имеющей отношение к измерению «независимость—зависимость». С другой стороны, данное измерение может не иметь для вас большого значения, и в этом случае в процессе размышления вы не будете применять схемы. Вас можно описать как человека, у которого отсутствует схема по измерению «независимость—зависимость».

Люди опираются на схемы в отношении тех характеристик, которые они считают для себя особенно важными и относительно которых они оценивают себя как относящихся к одному из полюсов данной характеристики и уверены, что противоположный неверен для них. Если независимость имеет для вас значение и вы думаете о себе как о совершенно независимом человеке, это означает, что вы накопили значительный объем знаний о самом себе в данной области. Например, вы уверены в том, что никогда не обратитесь ни к кому за помощью для того, чтобы установить стереосистему, даже при возникновении потенциальной угрозы аппаратуре или лично вам. Когда вы обладаете схемой для самого себя в отношении определенного измерения, это помогает вам идентифицировать ситуации как соответствующие данному измерению. Например, если вы думаете о себе как о независимом человеке, вы, скорее всего, будете исходить из того, что покупка новой стереосистемы с полным набором инструкций по ее установке требует независимого поведения. Более того, осознание того, что ситуации соответствуют схемам, становится определяющим для вашего собственного поведения (Kendzierski, Whitaker, 1997). Таким образом, вы скорее всего будете считать, что конкретная ситуация требует независимого поведения и что вы будете именно тем человеком, который разберется с инструкциями и установит аппаратуру.

Не все схемы собственного «Я» — позитивны. Люди также обладают хорошо сформулированными, высокоорганизованными убеждениями в отношении самих себя, касающимися отрицательных качеств (Malle, Horowitz, 1995). Например, человек, считающий себя страдающим избыточным весом, быстро заметит, что ситуации, связанные с едой, важны для него; он может планировать свое меню и подсчитывать количество употребляемых калорий. Обладание схемой в отношении веса также означает, что человек с большей вероятностью обратит внимание на связанное с весом поведение других людей. Так, например, заметив, что некто ест на ланч только творог и персики, он может сделать вывод о том, что, по всей вероятности, этот человек придерживается диеты, быстрее, чем это сделает человек, которого не беспокоит собственный вес (Sedikides, Skworonski, 1993; Wurf, Markus, 1983).

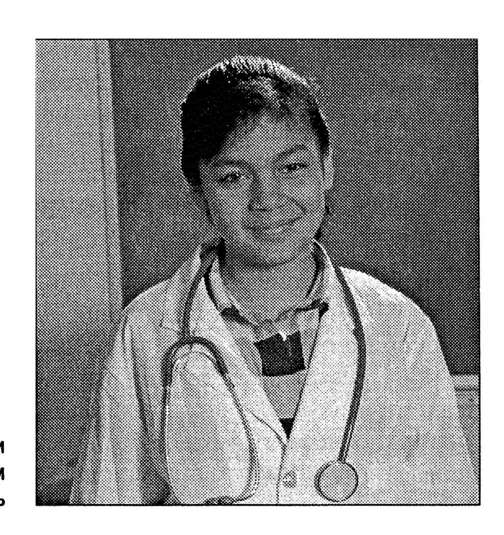
Люди обладают Я-концепциями не только в отношении своих устойчивых качеств, но также и в отношении качеств, которые могут стать важными личностными характеристиками когда-нибудь в будущем (Markus, Nurius, 1986). Эти концепции называют **возможными «Я»**. Некоторые из них включают в себя цели и роли, к которым люди стремятся, например желание пятилетнего ребенка стать пожарным или намерение студента стать врачом. Наиболее возможные «Я» обычно позитивны. Это означает, что люди думают о себе в будущем преимущественно с точки зрения положительных понятий (Markus, Nurius, 1986). Однако некоторые возможные «Я» отражают страхи, касающиеся будущего, например подозрение, что увлечение спиртными напитками в определенных случаях может со временем привести к алкоголизму.

Возможные «Я» действуют по преимуществу так же, как схемы собственного «Я». Они помогают людям формулировать цели и формировать поведение, которое поможет им эти цели осуществить. В исследовании, проведенном Руволо и Маркусом (Ruvolo, Markus, 1992), участников просили представить, что им сопутствует успех на работе, что они удачливы в любви, что, несмотря на затрачиваемые усилия, они терпят на работе неудачу и что им что-то не удается из-за преследующих их неудач. Потом участники исследования выполняли задание, при помощи которого оценивалась стойкость. Участники, которых просили представить себя людьми, успешными благодаря своим собственным усилиям, работали над выполнением задания дольше, чем те, кто представлял, что их поражения или успехи связаны с удачей, по-видимому, потому что в своих мыслях они ясно видели свое успешное возможное «Я». Таким образом, возможные «Я» помогают концентрироваться и сосредоточивать внимание на достижении целей. Они помогают людям собирать соответствующую информацию о собственном «Я» и разрабатывать планы, которые позволяют им прорепетировать действия, необходимые для достижения своих целей (Markus, Ruvolo, 1989).

Таким образом, схемы собственного «Я», включая возможные «Я», выполняют множество важных функций, касающихся знания человека о самом себе и собственном «Я» в действии. Наличие знания о наших личностных качествах позволяет нам быстро определить, подходят нам ситуации или нет. Схемы собственного «Я» помогают нам вспомнить информацию, соответствующую схемам. Они помогают формировать суждения о значении нашего прошлого поведения и принимать решения и суждения, которые направляют наше будущее поведение.

Внутренние противоречия

Другие аспекты собственного «Я», оказывающие влияние на наши мысли и поведение, касаются противоречий между тем, какие мы на самом деле, и тем, какими мы хотели бы быть в идеале, или какими, как мы думаем, нам следует быть. Психолог Тори Хиггинс (Higgins, 1987, 1989) утверждает, что эти **внутренние противоречия** служат источником сильных эмоций. Когда мы ощущаем противоречие между нашими личностными качествами и тем, какими мы хотели бы быть в идеале (**идеальное «Я»**), мы испытываем как разочарование, неудовлетворение или печаль (то, что называется эмоциями, связанными с подавленным состоянием), так и снижение самооценки (Moretti, Higgins, 1990). Противоречия между нашим реальным «Я» и тем, какими, как мы думаем, нам следует быть (**должное «Я»**), приводят к возникновению эмоций, связанных с тревогой, таки[как страх или



Возможные «Я» – это цели и роли, к которым люди стремятся и которые в настоящий момент им неприсущи, но могут таковыми стать

беспокойство. Несмотря на то что с течением времени действительное содержание убеждений в отношении собственного «Я» изменяется, использование идеального «Я» и «должного» «Я» и воздействие противоречий на самочувствие остается достаточно устойчивым (Strauman, 1996).

С целью проверки этих утверждений Хиггинс, Клейн и Страуман (Higgins, Klein & Strauman, 1985) попросили студентов колледжа заполнить опросники, в которых оценивалось их восприятие себя, включая то, какими они хотели бы быть в идеале, и то, какими, как они ощущают, им следует быть. В первый раз участники заполняли опросники для самих себя. Затем они заполняли их с точки зрения отца, матери и самого близкого друга. Они также оценивали степень, в которой каждое из оцениваемых ими личностных качеств было для них существенным и значимым.

Противоречия между реальным и идеальным «Я» действительно вызвали эмоции, связанные с подавленным состоянием (Higgins, Bargh, 1987), и потерю самоуважения (Higgins, Shah & Friedman, 1997; Moretti, Higgins, 1990). Например, желание стать редактором школьной газеты, но неудача при получении этой должности вызвала разочарование и грусть. Воспринимаемые противоречия между реальным «Я» человека и его идеальным «Я», о котором мечтают родители или друг, вызвали беспокойство. Например, осознание своего нежелания становиться преуспевающим бизнесменом, существующим в мечтах отца, вызвало у человека беспокойство, но не грусть. Чем более важна была данная личностная характристика для самого респондента, тем более сильные эмоции он испытывал (см. также Higgins, Roney, Crowe, Hymes, 1994).

Саморегуляция

Понятие **саморегуляции** относится к тем способам, при помощи которых люди контролируют и направляют свои действия (Markus, Wurf, 1987). Как мы видим, люди хранят огромное количество информации о самих себе, включающей их личностные характеристики, цели и желания и их представления о себе в будущем. Но как все это связано с постоянными чувствами и действиями? В этом раз-

деле мы подробно поговорим о том, как представления о своем «Я» регулируют мысли, эмоции и действия в социальных ситуациях. Для того чтобы понять, что такое саморегуляция, мы должны понять, что имеется в виду под рабочей Я-концепцией.

Рабочая Я-концепция

То, какой аспект собственного «Я» оказывает влияние на наши мысли и реальное поведение, в большой степени зависит от того, какой аспект Я-концепции соответствует определенной ситуации. Аспект Я-концепции, ассоциирующийся с определенной ситуацией, называется **рабочей Я-концепцией**. Например, в классной комнате основной детерминантой наших мыслей и чувств будет, скорее всего, академическое «Я», в то время как при напоминании о предстоящей вечеринке в пятницу основным может стать социальное «Я». Значение рабочей Я-концепции определяется тем, что она основана на нашей общей Я-концепции, но направляет поведение в специфической ситуации, в свою очередь изменяясь под влиянием ситуации (VcGuire, McGuire, 1996).

Иногда рабочая Я-концепция может отличаться от базовой Я-концепции. Вспомните о том, когда вы поспорили с подругой и резко ответили ей. Впоследствии вы, возможно, испытывали не очень хорошие чувства к себе, а она, возможно, и вовсе о вас не вспоминала. До сих пор вы, возможно, с уверенностью воспринимали себя как приятного человека, с которым легко ладить. После этого конкретного инцидента вы могли думать о себе плохо по меньшей мере несколько часов или даже дней. Однако со временем ваша устойчивая Я-концепция победила, и вы снова думаете о себе как о приятном и легком в общении человеке, несмотря на тот факт, что иногда вы вовсе не такой.

Изменения в рабочей Я-концепции приводят к изменениям в постоянной Я-концепции только тогда, когда рабочая Я-концепция является устойчивой в течение какого-либо времени. Например, пока вы учитесь в колледже, вы можете не думать о себе как об очень властном человеке. Но если после окончания колледжа вы поступаете на работу, где руководите несколькими людьми и делаете это изо дня в день в течение месяцев или даже лет, вы можете начать думать о себе как о властном человеке, и это может стать важной частью вашей устойчивой Я-концепции. Это изменение произошло, потому что теперь вы постоянно находитесь в ситуации, которая требует властной манеры поведения. В этом случае рабочая Я-концепция становится частью вашей устойчивой Я-концепции.

Сложность Я-концепции

Еще одним аспектом собственного «Я», имеющим значение для саморегуляции, является **сложность Я-концепции**. Некоторые люди думают о себе по одному или двум доминирующим направлениям, в то время как другие рассуждают о себе с точки зрения множества качеств. Одна студентка колледжа может думать о себе преимущественно как о студентке, фокусируя свое внимание и убеждения на том, насколько хорошо она справляется с занятиями. Другая же может думать о себе одновременно как о студентке, дочери, подруге, члене команды по легкой атлетике и сотруднике, работающем неполный рабочий день (Linville, 1985; Woolfolk, Novalany, Gara, Allen & Polino, 1995).

Анализ различий между людьми, обладающими простым и сложным восприятием собственного «Я», проведенный Патрисией Линвилл (Linville, 1985), показывает, что людей с простыми Я-концепциями вдохновляет успех в значимой для них области, но они очень уязвимы для неудачи. Так, например, когда студент, обращающий основное внимание на свои оценки, получает низкий балл, он может чувствовать себя из-за этого очень расстроенным и подавленным. Однако люди, обладающие более сложными концепциями собственного «Я», могут не меньше радоваться успехам, обладая при этом и другими аспектами собственного «Я», защищающими их в случае поражений и неудач. Студентка, обладающая более сложной Я-концепцией, у которой возникли трудности с учебой, может на время переключить свое внимание с учебы на подготовку к соревнованиям по легкой атлетике и таким образом справиться с неудачей в учебе в некоторой степени более успешно. Таким образом, позитивная комплексность собственного «Я» может действовать как буфер против стрессовых ситуаций. В частности, она может помочь человеку справиться с депрессией или не дать ему заболеть в ответ на неудачи. Неудача в одной из сфер жизни менее разрушительна, когда другие аспекты нашей жизни приносят награды и удовлетворение, по сравнению с ситуацией, когда мы получаем большую часть подкрепления личной идентичности из одного аспекта собственного «Я» (Showers, Ryff, 1996).

Обширные исследования продемонстрировали значение сложности собственного «Я» для защиты людей от неудач, но с одним предостережением: только позитивные комплексные образы собственного «Я» способны выполнять эту функцию. Негативные комплексные образы собственного «Я», напротив, представляют собой фактор риска, ведущий к депрессии, и предполагают более длительное восстановление после нее (Woolfolk et al., 1995). Само собой разумеется, что размышление о себе как о неадекватном или, возможно, неспособном в различных отношениях человеке не оградит индивида от неудач и поражений.

Самоэффективность и личный контроль

В число других аспектов собственного «Я», влияющих на саморегуляцию, входят убеждения в самоэффективности, т. е. наши представления о собственных способностях выполнять определенные задачи (Bandura, 1986). Независимо от того, предпринимаем мы или нет определенные действия, попытка справиться с конкретным заданием или стремление достичь поставленной цели зависят от того, верим мы или нет в то, что нам удастся эффективно выполнить эти действия. Курильщик, как бы он ни хотел бросить курить, не победит эту привычку до тех пор, пока не поверит в то, что может это сделать. Столкнувшись со сложной контрольной работой, студент, убежденный в том, что может сделать эту работу хорошо, гораздо с большей вероятностью начнет ее выполнение и проявит настойчивость в работе, чем студент, который сомневается в своей способности успешно ее закончить. Психологи считают, что ранний опыт успеха и неудач заставляет людей формировать более или менее устойчивые представления о своей самоэффективности в различных сферах жизни (Bandura, 1986).

Важно понимать, что убеждения, касающиеся самоэффективности, высокоспецифичны и связаны с контролем над представлениями о способности человека демонстрировать определенное поведение. Это не просто общее ощущение контроля. Так, например, если вы хотите узнать, будет ли человек упорно работать,

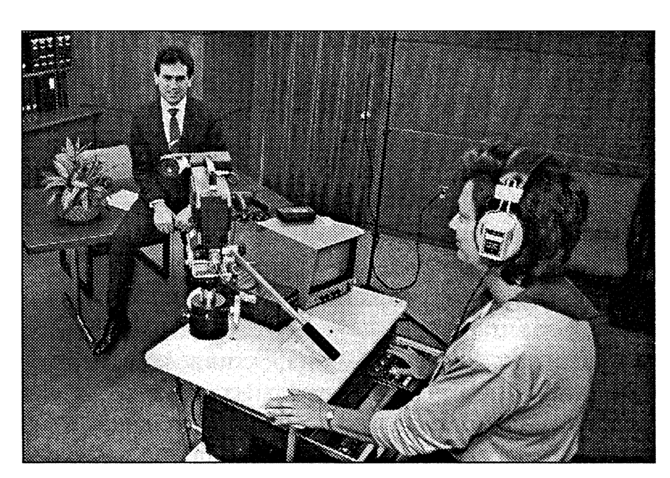
чтобы попасть в теннисную команду, вам необходимо знать о его убеждениях в отношении самоэффективности, непосредственно связанных с участием в команде, а не его общие чувства в отношении самого себя как эффективной личности.

Самоосознание

На саморегуляцию также оказывает влияние направление нашего внимания, в особенности то, направлено ли внимание внутрь, на собственное «Я», или вовне, на окружающую действительность (Duval, Wicklund, 1972). Обычно наше внимание сфокусировано на окружающей обстановке, но иногда оно направлено внутрь, на самого человека. Определенные события внешнего мира автоматически сдвигают наше внимание на самих себя, например мы замечаем свое отражение в зеркале, когда нас фотографируют или, что более сложно отследить, когда нас оценивают другие люди или когда мы просто оказываемся в меньшинстве в групповой ситуации. Мы начинаем думать о себе не как об актере, двигающемся в окружающей среде, а как об объекте собственного внимания и внимания других людей. Это состояние называется **самоосознанием** (Duval, Wicklund, 1972; Wicklund, Frey, 1980).

В целом самоосознание заставляет людей оценивать свое поведение относительно какого-либо стандарта и запускать процесс адаптации для достижения соответствия с этим стандартом. Предположим, например, что вы пришли в модный ресторан и сидите лицом к человеку, которого пригласили на свидание, но, кроме того, к вашему неудовольствию, вы при этом видите себя в зеркале, висящем перед вами на стене. Попробуйте представить, что каждый раз, когда вы поднимаете глаза, вы видите свое собственное отражение. Вы замечаете, что ваши волосы растрепаны, что вы неловко улыбаетесь и очень непривлекательно жуете. Чувствуя себя к моменту подачи основного блюда полным дураком, вы сбегаете в туалет, чтобы поправить прическу, дав себе обещание, что, если, вернувшись, вы будете выглядеть так же плохо, вы поменяете столик (Duval, Duval & Mulilis, 1992; Sedikides, 1992).

Внимание к собственному «Я» заставляет людей сравнивать себя со стандартами физической и умственной активности, спортивной формы или моральной целостности (Macrae, Bodenhausen & Milne, 1998). Мы стараемся соответствовать



Определенные переживания, такие как съемка на видеокамеру, вводят нас в состояние самоосознания. Самоосознание заставляет людей сравнивать и оценивать себя в соответствии с имеющимися стандартами

определенному стандарту, оцениваем собственное поведение относительно этого стандарта, принимаем решение о том, соответствует оно этому стандарту или нет, и продолжаем сравнение и уподобление до тех пор, пока не будем соответствовать стандарту или не прекратим это занятие. Этот процесс называют обратной связью, а теория получила название **кибернетической теории саморегуляции**.

Для того чтобы понять, почему направление внимания имеет значение при саморегуляции, рассмотрите роль фокусировки на внутреннем состоянии в поддержании угнетенного состояния. Психологи утверждают, что тревожность или угнетенное состояние могут постоянно сосредотачивать внимание человека на собственном «Я» и, таким образом, уменьшать способность контролировать эффективную деятельность по выполнению определенных задач или мешать деятельности в социальной среде (Baumeister, 1990; Salovey, 1992). Объяснение состоит в том, что подавленное состояние вызывает пессимистическое фокусирование на собственном «Я». В ответ на неудачу расстроенный человек продолжает настойчиво обращать внимание вовнутрь себя и делает это дольше, чем человек, который не переживает фрустрацию (Greenberg, Pyszczynski, 1986; Wood, Saltzberg, Neale, Stone & Rachmiel, 1990). Индивид постоянно обращается к собственному «Я», концентрируя внимание на противоречии между своим действительным поведением и желаемым состоянием. Так как он не может найти ни одной формы поведения, уменьшающей это противоречие, данные факторы со временем способствуют возникновению негативного образа собственного «Я». Таким образом, депрессивный стиль, характеризующийся сосредоточением внимания на собственном «Я», рассматривается как фактор, как поддерживающий, так и усиливающий уже существующее подавленное состояние (см. также Pyszczynski, Hamilton, Herring & Greenberg, 1989).

Люди различаются и по тому, в какой степени они обращают внимание на общественные и личные аспекты самих себя. Это различие было названо общественным и частным самосознанием (Fenigstein, Scheier & Buss, 1975). Людей, обладающих высоким **общественным самосознанием**, волнуют вопросы автономности и идентичности (Schlenker, Weigold, 1990). Они обеспокоены тем, что о них думают другие люди, как они выглядят, и тем, какими они представляются другим. Люди, обладающие высоким **частным самосознанием**, пытаются анализировать себя, много думают о самих себе и более внимательны к своим внутренним переживаниям. Люди, которым свойственно высокое частное самосознание, обладают хорошо выраженными схемами собственного «Я», они более осведомлены о своих внутренних склонностях (Shrum, McCarty, 1992). Когда лучше сформировано общественное «Я», люди склонны придавать большее значение своим личностным установкам, но когда их внимание обращено вовне, они с большей вероятностью придают значение социальным нормам (Ybarra, Trafimow, 1998). Общественная и частная нормы самосознания не противоречат друг другу. Люди могут обладать обеими формами самосознания как в высокой, так и в низкой степени или в высокой степени одной или другой.

Общественные и частные формы самосознания имеют значение для поведения. Когда люди с общественным самосознанием осознают собственное «Я», они могут попытаться адаптировать свое поведение так, чтобы оно соответствовало внешним стандартам, таким как ценности или установки других людей, в особенности если они также обладают низким частным самосознанием (Doherty, Schlenker,

1991). Напротив, когда люди с частным самосознанием осознают собственное «Я», они могут быть более внимательны к внутренним целям и убеждениям и, таким образом, проявлять больше старания для достижения соответствия личным стандартам (Froming, Carver, 1981; Nasby, 1989; Scheier, Carver, 1980). К какой категории принадлежите вы? Или обе формы развиты у вас в высокой степени? Для того чтобы выяснить это, ответьте на вопросы, приведенные в табл. 4.6.

Таблица 4.6

Шкала оценки самосознания

Укажите, согласны ли вы в целом (Да) или не согласны (Нет) с каждым из следующих высказываний.
_____1. Я всегда стараюсь выделиться.
_____2. Меня беспокоит то, как я делаю какие-либо вещи.
_____3. В целом я не очень хорошо осознаю самого себя.
_____4. Я много размышляю о себе.
_____5. Меня беспокоит та форма, в которой я преподношу себя.
_____6. Меня смущает то, как я выгляжу.
_____7. Я никогда себя тщательно не изучаю.
_____8. Обычно я внимателен к своим внутренним чувствам.
_____9. Обычно я беспокоюсь о том, чтобы произвести хорошее впечатление.
Если вы согласны с утверждениями 1, 4 и 8 и не согласны с утверждениями 3 и 7, то ваш показатель по шкале частного самосознания высок. Если вы согласны с утверждениями 2, 5, 6 и 9, то высоким является ваш показатель по шкале общественного самосознания. Обратите внимание на то, данная шкала оценок приведена здесь далеко не полностью.
Источник: адаптировано из Fenigstein, Scheier & Buss (1975).

Мотивация и собственное «Я»

Ранее в этой главе в качестве факторов, определяющих, как люди регулируют свои действия в окружающей среде, рассматривались такие понятия, как рабочая Я-концепция, ожидания самоэффективности и фокусировка внимания. Кроме этого, важно знать мотивы, управляющие саморегуляцией. Говоря в целом, люди стремятся к точной, устойчивой и позитивной Я-концепции и будут искать ситуации или вести себя таким образом, чтобы поддерживать эти аспекты собственного «Я» (Jussim, Yen & Aiello, 1995; Sedikides, Strube, 1995).

Потребность в точной Я-концепции

Для того чтобы сделать будущие результаты своих действий предсказуемыми и контролируемыми, нам необходимо иметь достаточно точную оценку своих способностей. Психолог Яков Троуп (Trope, 1975, 1983) считал, что при отсутствии факторов, побуждающих людей «сохранять лицо» или стремиться преуспеть, людям свойственно выбирать задания, в процессе выполнения которых они получат максимум информации о своих способностях; эти задания он назвал диагностиче-

скими. Например, если вы, студент колледжа, хотите узнать, хороший ли вы танцор, вряд ли вы пойдете на занятия детского танцевального кружка или на соревнование по бальным танцам. Вы проявите себя чрезвычайно хорошо в первой ситуации и невероятно плохо — во второй (если, конечно, вы не занимались бальными танцами по программе соревнований). Наиболее информативная ситуация для оценки вашей способности к танцам, — это танцевальный вечер или вечеринка в колледже.

В целом работа Троупа демонстрирует, что обладание точным ощущением собственного «Я» является важным определяющим фактором при отборе задания, особенно тогда, когда знание о конкретной способности неточно (Sorrentino, Roney, 1986). Правильная самооценка позволяет предвидеть и контролировать будущее исполнение (Trope, Bassok, 1982). Исследование показывает, что мы с большей вероятностью стремимся к точной информации о собственном «Я», когда ожидаем, что новости будут хорошими, но мы также проявляем стремление к самооцениванию, когда предвидим, что новости могут быть плохими (Brown, 1990).

Потребность в устойчивой Я-концепции

С потребностью в точности связана потребность в обладании устойчивым чувством собственного «Я». Мы не хотим думать о себе как о разительно меняющихся от ситуации к ситуации личностях; более того, нам необходимо верить в то, что мы обладаем определенными внутренними качествами, которые с течением времени остаются достаточно устойчивыми (Swann, 1983). Таким образом, люди склонны искать и интерпретировать ситуации, которые соответствуют их уже существующим Я-концепциям, и избегают или сопротивляются ситуациям, которые не соответствуют существующим у них Я-концепциям. Этот процесс получил название **подтверждения собственного «Я»** (*self-verification*). Например, представьте себе, что после окончания семинара к вам походит ваш сокурсник и говорит: «Парень, а ты не очень разговорчив на занятиях, не так ли?» Возможно, именно в этот день вы не принимали участие в обсуждении, но вы можете думать о себе как о человеке, который обычно говорит достаточно много. Вы можете заметить, что во время занятия, следующего непосредственно за семинаром, вы говорите даже больше, чем обычно, для того чтобы убедить своего сокурсника, так же как и себя, что ваше представление о самом себе как об активном участнике классных дискуссий — правильное.

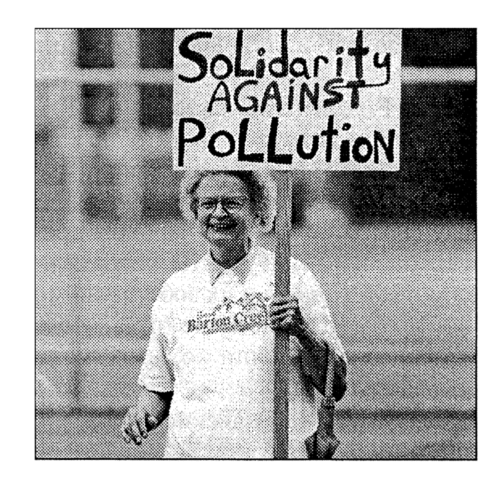
Серия исследований, проведенных Сванном и Ридом (Swann, Read, 1981b), показывает, что потребность видеть себя «устойчивым» является достаточно распространенной. В ходе одного из исследований студентов колледжа заставили поверить, что оценки, даваемые им другими студентами, будут или соответствовать, или не соответствовать их собственному образу своего «Я». Когда им была предоставлена возможность ознакомиться с этими оценками, студенты потратили больше времени, внимательно изучая мнения, соответствующие их собственному представлению о себе, чем несоответствующие. Это было верно даже тогда, когда совпадающие мнения относились к тем качествам, в отношении которых люди воспринимали себя негативно (см. Swann, Schroeder, 1995).

Взаимодействуя с окружающими, люди используют поведенческие стратегии, подтверждающие их Я-концепции. То есть они обдуманно выбирают образ действия,

подтверждающий уже существующее представление о собственном «Я» (McNulty, Swann, 1994), особенно когда они уверены в своих мнениях о себе (Pelham, Swann, 1994). Эта тенденция с наибольшей очевидностью проявляется тогда, когда люди считают, что у окружающих сложилось о них неправильное представление. Приведенный ранее пример активных выступлений на занятиях для противодействия ложному впечатлению однокурсника иллюстрирует данную точку зрения.

Эта потребность видеть собственное «Я» как нечто устойчивое распространяется и на другие стратегии саморегуляции. Мы избирательно взаимодействуем с теми, кто воспринимает нас так же, как это делаем мы сами (Swann, Pelham, 1990; Swann, Stein-Seroussi & Giesler, 1992). Мы специально выбираем одежду и некие «знаковые» детали внешнего облика, которые могут сообщить окружающим, кем мы являемся (Swann, 1983; Swann, Read, 1981a). Например, если вы хотите, чтобы люди думали о вас как о спортсмене, вы, скорее всего, будете носить на занятия спортивный свитер, а не рубашку. Мы лучше запоминаем ответную реакцию, соответствующую нашим представлениям о себе, касающимся собственного «Я», чем не соответствующую им (Story, 1998).

Потребность в устойчивой Я-концепции может быть настолько сильной, что способна даже повлиять на здоровье человека. Если в жизни человека происходит много негативных событий, он может заболеть. Одним из объяснений этого эффекта является то, что негативные переживания несовместимы с позитивным представлением человека о собственном «Я». Браун и Мак-Гил (Brown, McGill, 1989) высказали предположение, что если данное объяснение неблагоприятных воздействий стресса правильно, то вполне вероятно, что люди, обладающие негативными мнениями о себе, могут заболевать в ответ на позитивные жизненные события. Это означает, что счастливые события могут вызвать у таких людей стресс и привести к тому, что они заболеют, потому что позитивные события несовместимы с их суждениями о собственном «Я». Браун и Мак-Гил провели исследование, в котором измерялась самооценка, а также частота позитивных событий, произошедших в жизни студентов за последнее время, таких как хорошие оценки, счастливые события в семье и успешные личные встречи. Затем, через четыре месяца, они связали эти жизненные события и самооценку с показателями



Люди выбирают одежду и формируют свой внешний облик для того, чтобы сообщить окружающим, кем они являются. Этот процесс называется подтверждением собственного «Я»

заболеваемости. Результаты показали, что благоприятные жизненные события соответствовали большему числу заболеваний среди тех участников, которые обладали низкой самооценкой. Среди участников с высокой самооценкой позитивные жизненные события были связаны с более хорошими показателями здоровья.

Все вышеизложенное подразумевает, что люди проводят много времени в поисках ситуаций и форм поведения, которые соответствуют сформировавшейся у них Я-концепции. В действительности эта картина, по всей вероятности, не совсем правильная. Большую часть времени люди способны поддерживать свои суждения о самих себе без каких-либо активных или сознательных действий. Поддержание устойчивого чувства собственного «Я» является частью процесса взаимодействия с семьей, друзьями и сослуживцами в привычной обстановке, когда выполняются привычные задания. Однако когда люди получают противоречивую реакцию от других людей, у них может возникнуть мотивация обратить активное внимание на угрозу их устойчивой Я-концепции и предпринять действия для того, чтобы рассеять неверное мнение.

Самосовершенствование

Мотивация людей определяется не только стремлением к точному ощущению собственного «Я», но желанием совершенствоваться. Например, образовательный процесс предполагает, что люди будут стремиться усовершенствовать свои способности к овладению фундаментальными задачами научения. Многие люди ставят перед собой цель улучшать достижения в спорте и других развлекательных видах деятельности, а не просто поддерживать уже достигнутый уровень способности. В процессе трудовой деятельности мы хотим усовершенствовать свои рабочие навыки, с тем чтобы сохранить или улучшить свое положение на работе. Многие действия, связанные с саморегуляцией, служат удовлетворению этой потребности в совершенствовании (Kasser, Ryan, 1996).

Какая информация и какие ситуации интересуют нас, когда наша цель состоит в самосовершенствовании? Ранее в этой главе мы обсуждали понятие возможных «Я» Маркуса, т. е. то, какими люди видят себя в будущем. Маркус утверждает, что при помощи четко оформленных представлений о себе в желаемых действиях мы способны ставить соответствующие цели, прогрессировать в направлении достижения этих целей и оценивать, насколько хорошо мы действуем с точки зрения достижения этих целей. Например, будущая преподавательница может лучше оценивать и планировать свой личный прогресс, имея ясное представление о том, как она должна действовать в этой будущей роли. Таким образом, возможные «Я» дают нам эксплицитное видение целей, которые мы ставим перед собой в будущем, и помогают нам достичь их.

Самосовершенствованию также может способствовать социальный контакт с другими людьми. Точнее, сравнение себя с кем-то, кто уже обладает желаемым навыком или качеством, может быть полезным для того, чтобы дать человеку возможность совершенствоваться (Taylor, Lobel, 1989). Этот процесс называется **сравнением, направленным вверх**. Например, член футбольной команды колледжа может развесить на стене своей комнаты фотографии любимых игроков-профессионалов для того, чтобы они вдохновляли его и напоминали ему о том, что он должен сделать, чтобы достичь такого же успеха. Люди, олицетворяющие собой качества и навыки, которых мы хотим достичь, могут служить для нас мотиваци-

ей, а также стать источником определенной информации, полезной для самосовершенствования.

Несмотря на то что социальные психологи еще не до конца исследовали область самосовершенствования, а именно — условия возникновения стремления к самосовершенствованию, качества, которые мы хотим усовершенствовать, и то, к каким источникам информации и вдохновения мы обращаемся, — они уже близки к пониманию этого вопроса.

Повышение самооценки

Несомненно то, что нам необходимо обладать точной информацией о своих способностях и представлениях. Без некоторой степени точности и устойчивости в нашем образе собственного «Я» мы могли бы формировать множество ошибочных суждений и решений. Нам также необходимо ставить перед собой цели, приобретать новые навыки и информацию и совершенствовать полезные способности и навыки. Кроме того, наши действия по саморегуляции также в значительной степени определяются потребностью испытывать положительные чувства по отношению к самим себе и поддерживать чувство самоуважения. Таким образом, потребность в **повышении самооценки** (*self-enhancement*) является неизменно важной, возможно даже превосходящей другие (Sedikides, 1993); особое значение она приобретает в ситуациях, связанных с угрозой, неудачей или ударами, наносимыми самоуважению (Beauregard, Dunning, 1998; Krueger, 1998; Wills, 1981).

Один из способов, при помощи которых люди удовлетворяют свои потребности в повышении самооценки, заключается в тенденции придерживаться неадекватно позитивных или даже в чем-то преувеличенных представлений относительно их реальных способностей, талантов и социальных навыков (Taylor, Brown, 1988). Тейлор и Браун (Taylor, Brown) назвали их **позитивными иллюзиями**. Существует по меньшей мере три типа позитивных иллюзий: люди воспринимают самих себя более позитивно, чем это есть на самом деле; они верят в то, что способны контролировать происходящие с ними события, хотя на самом деле это далеко не всегда так; их оптимизм в отношении будущего нереалистичен. Например, когда студентов просят описать самих себя и других людей с использованием точных позитивных и негативных личностных определений, большинство оценивает себя более благосклонно, чем других (Alicke, Klotz, Breitenbecher, Yurak & Vredenburg, 1995). Мы помним о себе положительную информацию, а негативная информация часто услужливо ускользает из нашей памяти (Kuiper, Olinger, MacDonald & Shaw, 1985). В сложные моменты жизни большинству из нас труднее восстановить в памяти те обстоятельства, при которых мы потерпели неудачу, чем те, когда мы преуспели (Silverman, 1964). Мы часто запоминаем свое поведение как более позитивное, чем это было на самом деле (Crary, 1966).

Как мы видели в главе 3, люди с большей вероятностью приписывают себе позитивные, а не негативные результаты (Miller, Ross, 1975). Мы относим победу в волейбольном матче на счет своей собственной эффектной игры, но поражение объясняем «неудачным днем» или «плохой командной игрой». Когда мы приходим к осознанию своих отрицательных качеств, мы часто рассматриваем их как менее важные или более случайные, чем положительные качества (например, Campbell, 1986; Haraciewicz, Sansone & Manderlink, 1985). Несмотря на то что до некоторой степени мы признаем, что не обладаем талантами в определенных сфе-

рах нашей жизни (например, в спорте), мы не допускаем эти негативные самовосприятия в сознание, избегая думать о них или избегая ситуаций, которые могут вывести их на первый план (Showers, 1992). Помимо этого, мы можем формировать уникальные определения талантов и недостатков так, чтобы задачи и действия, с которыми мы справляемся хорошо, наделяются более высокой ценностью, чем те, которые мы делаем плохо (Dunning, Cohen, 1992; Dunning, McElwee, 1995).

Наше самовосприятие имеет тенденцию быть более позитивным по сравнению с суждениями, которые формируют о нас другие люди (John, Robins, 1994). В ходе исследования, проведенного Левинсоном, Мишелем, Чаплиным и Бартоном (Lewinsohn, Mischel, Chaplin & Barton, 1980), иллюстрирующего эту точку зрения, участники наблюдали за тем, как студенты колледжа выполняли задание. Затем наблюдатели оценивали студентов по ряду параметров, таких как дружелюбие, сердечность и напористость. Студенты также оценивали себя по этим параметрам. Результаты показали, что самооценки были в значительной степени более позитивными, чем оценки наблюдателей.

Существуют ли условия, при которых люди более точны или взвешены в своих самооценках? Очевидно, что, находясь в ситуации выбора между альтернативными вариантами действия или постановки целей, люди достаточно точны и честны сами с собой. Но как только они переходят к задаче претворения этих целей в жизнь, их позитивные иллюзии становятся более очевидными (Taylor, Gollwitzer, 1995). Существуют также данные о том, что люди с низким самоуважением или переживающие неглубокую депрессию более беспристрастны в своем самовосприятии. Им свойственно вспоминать как позитивную, так и негативную информацию; их самовосприятие в большей степени соответствует оценкам, которые дают им другие люди; и они с меньшей вероятностью демонстрируют атрибутивное предрасположение в свою пользу за счет того, чтобы приписывать себе хорошие, но не плохие результаты (Taylor & Brown, 1988). Таким образом, можно сказать, что человек, испытывающий субъективное расстройство, способен обрабатывать информацию, относящуюся к собственному «Я», более непредвзято и сбалансированно, чем человек с высоким самоуважением, который склонен к завышению самооценки. Люди также более сдержаны в своих самооценках, когда ожидают, что другие будут обладать точной информацией об их способностях, когда их самоописание может быть достаточно легко проверено или когда они ожидают, что получат обратную связь в отношении их собственного «Я» (Armor, Taylor, 1998; Shepperd, Ouellette & Fernandez, 1996). Таким образом, можно сказать, что вероятность того, что люди более склонны к завышению самооценки, больше тогда, когда их нельзя поймать на мелкой невинной лжи, и меньше в ситуации, когда существует вероятность появления данных, не подтверждающих самооценку.

Почему большинство людей, воспринимая себя, проявляют тенденцию к явному завышению самооценки и, более того, почему подобное самовосприятие существует, если не соответствует действительности? Тейлор и Браун (Taylor, Brown, 1988) высказали предположение, что самовозвышающие позитивные иллюзии адаптивны. Нереалистичный оптимизм по отношению к будущему и ложное чувство личного контроля могут помочь нам лучше относиться к самим себе (Regan, Snyder & Kassin, 1995) и предпринимать более длительные усилия по достижению собственных целей. Когда мы испытываем к себе хорошие чувства, мы счастливы, наши социальные взаимодействия происходят более ровно, и мы с большей

вероятностью помогаем другим людям. Хорошее отношение к самому себе поддерживает нашу мотивацию к участию в продуктивной и созидательной работе. Кто, к примеру, стал бы продолжать работу над крупным проектом, если бы предвидел, что он будет неудачным? Вера в то, что мы талантливы и что наши усилия увенчаются успехом, заставляет нас продолжать работу. Таким образом, самовозвышающие моменты нашего самовосприятия подвигают нас на достижение многих целей, которые расцениваются как доказательства жизненных успехов: чувство личного благополучия, приятные социальные взаимодействия и способность участвовать в созидательной, продуктивной работе (см. Brown, Dutton, 1995). Считается, что установлению хороших социальных связей способствует также позитивная забота о себе, однако ясно и то, что это отношение имеет определенный верхний предел. Люди, отличающиеся явно завышенной самооценкой, могут оттолкнуть от себя своих близких, в чем мы скоро убедимся, рассматривая навыки самопрезентации (Colvin, Block & Funder, 1995; Paulhus, 1998).

Вопрос о том, что для человека более важно: мотивация быть точным в своих самооценках или завышать самооценку, представляет собой предмет полемики, и складывается впечатление, что ответ на него зависит отчасти от тех обстоятельств, при которых формируется обратная связь (Brown, Dutton, 1995; Dunning, 1995; Roney, Sorentino, 1995; Taylor, Neter & Wayment, 1995). Люди, обладающие интуитивным складом сознания, возвышают себя, а те, кто обладает более аналитическим, рациональным типом сознания, стремятся к устойчивой или точной информации. Похоже, что степень мотивации различается в зависимости от культуры. Представители западных культур, таких как Соединенные Штаты, более склонны к завышению самооценок, в то время как представители взаимозависимых культур, таких как японская, могут ставить перед собой цели самосовершенствования, и поэтому с большей вероятностью можно ожидать от них самокритичности (Kitayama, Markus, Matsumoto & Norasakkunkit, 1997).

Среди мотивов, управляющих саморегуляцией, повышение самооценки является наиболее изученным; в дальнейшем мы расскажем о нескольких специальных теориях, касающихся важных аспектов самовозвышения.

Самоутверждение. Психологи полагают, что потребность в самовозвышении становится наиболее настоятельной в условиях угрозы. Когда самоуважение уязвлено в результате неудачи при выполнении какой-либо важной задачи, люди обычно пытаются подчеркнуть или иным образом укрепить собственные положительные качества для того, чтобы компенсировать эту неудачу. Например, привлекательный студент, провалившийся на экзамене, попытается смягчить горечь поражения в обществе однокурсницы, которая польстит его собственному «Я». Студент колледжа, с трудом сходящийся с новыми людьми, может с гордостью демонстрировать свои спортивные призы, полученные в старших классах. Теория **самоутверждения**, разработанная Клодом Стилом (Steele, 1988), дает веские основания предположить, что люди справляются с определенными угрозами чувству собственного достоинства посредством утверждения аспектов собственного «Я», не связанных с источником угрозы (Aronson, Blanton & Cooper, 1995; Blanton, Cooper, Skurnik & Aronson, 1997; Steele, Spencer & Lynch, 1993).

В ходе эксперимента, проверяющего некоторые предположения, Браун и Смарт (Brown, Smart, 1991) при помощи ложных тестов интеллектуальных способностей провоцировали студентов, обладающих как высоким, так и низким

самоуважением, на переживание успеха или неудачи. Впоследствии студентов просили оценить самих себя при помощи ряда прилагательных, характеризующих личностные качества. Половина пунктов имела отношение к социальным качествам и определениям, а половина — к личностным характеристикам и качествам связанным с заданием, за выполнение которого студенты получили оценку — точнее, связанным с достижением. Участники с высоким уровнем самоуважения, потерпевшие неудачу при выполнении интеллектуального задания, преувеличивали позитивность своих социальных качеств; этот результат соответствует прогнозам теории самоутверждения. Однако участники с низким самоуважением в действительности сделали обратное. Они обобщили опыт неудачи: их самооценки как своих интеллектуальных качеств, так и восприятие своих социальных действий были низкими. Хотя в целом предположения теории самоутверждения кажутся правильными, они, вероятно, более справедливы в отношении индивидов, обладающих высоким самоуважением, а не тех, чей уровень самоуважения низок (Steele, 1998; Wicklund, Gollwitzer, 1982).

Модель поддержания самооценки, разработанная Тессером. Эйб Тессер и его коллеги (см. Tesser, 1988, для обзора) проанализировали еще один социальный механизм, посредством которого люди развивают и поддерживают свои положительные впечатления о самих себе, точнее, как они реагируют на поведение окружающих, угрожающее их чувству собственного «Я» или укрепляющее его. Например, лучший друг Джона Марк недавно выиграл престижный приз за написание короткого рассказа. Как будет реагировать на это Джон? Он очень обрадуется и поспешит рассказать другим об успехе своего друга? Или, может быть, он будет испытывать зависть к успеху Марка и чувствовать себя несчастным оттого, что ему напомнили, что он менее талантливый писатель? То есть когда успех другого человека повышает нашу самооценку, а когда он угрожает нашему чувству собственного достоинства? Для ответа на этот вопрос Тессер (Tesser, 1988) разработал **модель поддержания самооценки**.

В модели Тессера основное внимание уделяется мотиву повышения самооценки. Поведение людей из нашего социального окружения может влиять на нашу самооценку, особенно тогда, когда мы психологически близки с этими людьми. В данной модели воспринимаемая близость может возникать из взаимоотношений с другим человеком, например другом или родственником. Но близость так-



Иногда важно просто думать о себе хорошо (повышение самооценки) и хорошо при этом себя чувствовать

же может быть основана на общих характерных чертах, таких как раса, пол, религиозные убеждения или физическая близость. В целом поведение близких людей влияет на нас гораздо сильнее, чем поведение людей, психологически нам далеких.

Кроме того, Тессер обращает внимание на ситуации, в которых другой человек ведет себя лучше, чем мы сами. Поведение других людей имеет меньшее значение для нашей самооценки, когда оно заурядное или плохое. По Тессеру, критическая ситуация возникает тогда, когда близкий нам человек справляется с неким заданием очень хорошо. Что определяет нашу реакцию в подобных ситуациях? Чувствуем ли мы гордость за успехи другого человека или наше сравнение себя с этим человеком носит негативный характер? Основным фактором является то, соответствует ли оцениваемое поведение нашему самоопределению. Если Джон мечтает стать преуспевающим писателем, тогда информация о том, что близкий друг превзошел его, вероятнее всего, будет угрожать его самооценке и приведет к возникновению чувства зависти и дискомфорта (Mort, Rhodewalt, 1993). С другой стороны, если Джона не особенно беспокоят собственные способности к литературному творчеству и он не рассматривает писательский труд как соответствующий его собственному «Я», тогда успех близкого друга должен доставить ему удовольствие, так как это не угрожает его самооценке (ср. Brown, Nowick, Lord & Richards, 1992).

Используя более формальную терминологию, основные идеи модели поддержания самооценки можно суммировать следующим образом.

1. **Эффект сравнения.** Когда другой человек превосходит нас в деятельности или определенном типе поведения, *релевантных* нашему самоопределению, то чем больше его успех и чем ближе наши отношения, тем более велика угроза нашей самооценке. Мы чувствуем ревность, фрустрацию и даже гнев.
2. **Эффект отражения.** Когда другой человек превосходит нас в деятельности или поведении, *нерелевантных* нашему самоопределению, то чем больше его успех и чем ближе наши отношения, тем благоприятнее это отражается на нашей самооценке. Процесс отражения заставляет нас чувствовать себя позитивно и испытывать гордость за успех другого человека.

Необходимо помнить о важной роли, которую выполняет личностная релевантность поведения, о котором идет речь. Одни и те же факторы — близость и успех — могут привести к противоположным эффектам, в зависимости от того, соответствует ли данная деятельность (поведение) нашему самоопределению.

Эмоциональное возбуждение также может оказаться важным для поддержания самооценки. Когда другой человек превосходит нас в поведении, которое важно для нашего самоопределения, мы стараемся поддержать высокую самооценку только в том случае, если действительно испытываем сильные эмоции в ответ на успех другого человека. Если эмоциональное возбуждение не возникает или если оно ошибочно приписывается какому-либо нейтральному источнику, тогда имеет место динамика поддержания самооценки на гораздо более низком уровне (Tesser, Pilkington & McIntosh, 1989; см. также Tesser, Collins, 1988).

Модель поддержания самооценки позволяет сделать множество предположений о социальном взаимодействии, а также проверить их истинность, что находит подтверждение в результатах исследований (Gump, Kulik, 1995; Tesser, 1988). Например, человек, самооценка которого понизилась в результате успеха близкого

друга, может попытаться исправить ситуацию несколькими способами. Один из вариантов — снизить степень близости с преуспевающим другом. Джон мог бы проводить с Марком меньше времени или начать меньше ценить их дружбу. Другой способ состоит в изменении собственного самоопределения. Джон мог бы решить, что литературное творчество, в конце концов, на самом деле не является его целью и что ему следует сосредоточить внимание на литературной критике или истории искусств. Третьим подходом может стать изменение различия в исполнении. Джон мог бы приложить больше усилий для совершенствования своих собственных литературных навыков или попытаться убедить себя, что Марк получил приз благодаря удаче, а не своим высоким способностям. Таким образом, успехи близких нам людей могут быть неоднозначным благом. Иногда они могут доставлять нам удовольствие, но иногда они заставляют нас при сравнении оценивать себя негативно.

Теория социального сравнения

Ранее мы говорили о том, что сравнение с другими людьми может стать важным источником знания о самих себе. Если мы хотим узнать, в какой мере мы обладаем определенными качествами или способностями, а объективная информация нам недоступна, мы можем сравнивать себя с другими людьми. Эта стратегия составляет основу одной из наиболее важных теорий социальной психологии — теории социального сравнения.

В 1954 году Леон Фестингер (Festinger, 1954), пионер современной социальной психологии, разработал **теорию социального сравнения**. Фестингер считал, что люди мотивированы формировать точные оценки уровня своих способностей и правильности своих установок. Для того чтобы сделать это, они сравнивают себя с другими людьми, похожими на них самих. В качестве иллюстрации выбора похожих людей для сравнения Фестингер использовал предположение о том, что начинающие шахматные игроки предпочитают сравнивать себя с другими новичками, а не с мастерами шахматной игры. Теория социального сравнения Фестингера может быть выражена в трех утверждениях.

1. Люди испытывают потребность в том, чтобы правильно оценивать свои представления и способности.
2. При отсутствии прямых физических стандартов люди оценивают себя через сравнения с другими людьми.
3. В целом люди предпочитают сравнивать себя с теми, кто похож на них.

В наше время понимание психологами процессов социального сравнения носит более комплексный характер, чем это было в первоначальной модели Фестингера (Goethals, Darley, 1987; Taylor, Lobel, 1989; Wood, 1989). Диапазон теории социального сравнения расширился. Сейчас известно, что люди формируют сравнительные суждения не только о своих способностях и мнениях, но также о своих эмоциях, личности и достижениях по таким параметрам, как заработная плата и престиж. Процесс социального сравнения оказывает влияние на многие аспекты социальной жизни. Например, убеждение в том, что партнер, с которым мы встречаемся в данный момент, лучше, чем кто-либо, с кем мы встречались раньше или могли бы встречаться, обладает большим влиянием на нашу удовле-

творенность этими отношениями и преданность им. Убеждение, что собственная социальная или этническая группа находится в худшем экономическом или социальном положении, чем другие группы общества, может усилить недовольство и межгрупповой конфликт (см. главу 13).

Цели социального сравнения

Утверждение Фестингера о том, что единственная цель социального сравнения — точность, было подвергнуто сомнению. В настоящее время стало ясно, что социальные сравнения могут формироваться под влиянием многих мотивов и служить различным личным целям. Эти мотивы, что неудивительно, те же, что в более широком плане пробуждают потребность в саморегуляции.

Точная самооценка. Как утверждал Фестингер, иногда люди хотят знать о самих себе правду, даже если эта информация неблагоприятна. Например, узнав, что вас считают самым плохим игроком в волейбольной команде, вы можете приложить больше усилий для тренировок или прийти к мысли сменить вид спорта.

Завышение самооценки. Вместо того чтобы стремиться к правдивой самооценке, люди могут искать сравнений, выставляющих их в благоприятном свете. Например, студент, которому изучение математики дается с большим трудом, может подчеркнуть, что он успевает лучше, чем студенты, провалившие экзамен по этому курсу. Стремление к самовозвышению может заставить человека делать **занижающие социальные сравнения** с другими людьми, которое менее удачливы, менее успешны или менее счастливы, чем он (Gibbons, Benbow & Gerrard, 1994; Wills, 1981). Сравнение с человеком, менее успешным в том или ином отношении, фактически гарантирует, что сам человек будет выглядеть лучше.

Самосовершенствование. Как было замечено ранее, иногда люди сравнивают себя с другими людьми, являющимися для них образцами успеха. В противоположность тому, что утверждал Фестингер, целеустремленный шахматист может намеренно сравнивать свои шахматные комбинации с комбинациями известных мастеров для того, чтобы точно оценить уровень своей игры, научиться у мастеров пониманию игры или изучить их комбинации для последующего использования (Butler, 1992; Buunk, Collins, Taylor, Van Yperen & Dakof, 1990; Taylor, Lobel, 1989; Wood, 1989). Таким образом, стремление к самосовершенствованию может привести к **повышающим социальным сравнениям** с более успешными людьми. Конечно, существует опасность, что сравнения с гораздо более успешными исполнителями того или иного вида деятельности могут ослабить или даже уничтожить желание действовать и привести к возникновению чувства некомпетентности (Wheeler, Miyake, 1992), ревности или стыда. Являются ли повышающие сравнения вдохновляющими или расхолаживающими, по-видимому, зависит от того, считает ли человек стандарт лучшего исполнения достижимым (Lockwood, Kunda, 1997). Достижимые стандарты вдохновляют, в то время как недостижимый успех обескураживает.

Процесс сравнения

Фестингер обращал основное внимание на ситуации, которые человек обдуманно выбирает для формирования социальных сравнений. Примеры таких ситуаций найти несложно. Например, пережив страшное землетрясение, человек может активно стремиться к тому, чтобы сравнивать свои реакции с реакциями других

людей, и проводит долгие часы в разговорах с соседями и друзьями об их переживаниях. Однако в других случаях социальные сравнения не являются внутренне востребованными, а толчком к их формированию служит определенная ситуация (Wood, 1989). Например, когда школьники начальной школы играют в бейсбол, совершенно четко видно, кто из них способен к этой игре, а кто нет. Для многих детей опыт такого социального сравнения может быть нежелательным, но для них он становится частью школьной жизни, которой нельзя избежать (см. McFarland, Buehler, 1995).

Сравнения, не обусловленные внутренней необходимостью, могут оказать важное воздействие на человека (Thoronton, Moore, 1993). Эта точка зрения была продемонстрирована в классическом эксперименте, проведенном Стэнли Морсом и Кеннетом Гергеном (Morse, Gergen, 1970). Участниками их исследования были студенты старших курсов, откликнувшиеся на объявление в газете колледжа о двух вакансиях с частичной занятостью в области «исследования личности». Когда студент приходил на собеседование, его просили заполнить несколько анкет, которые включали в себя оценку самоуважения. Затем студенту показывали еще одного претендента на эту работу, которого приводили в ту же комнату для заполнения приемных документов. Экспериментальная манипуляции разнообразила внешность другого кандидата на работу (в действительности это был помощник исследователей).

Половине участников устраивали встречу с «мистером Грязнулей», молодым человеком, одетым в рваные брюки, неопрятный свитер и не носящим носков. Он выглядел очень неорганизованным и, заполняя анкету, часто оглядывал комнату. Напротив, другой половине участников на основе случайного отбора была предназначена неожиданная встреча с «мистером Чистюлей», внешне опрятным и уверенным молодым человеком, который был одет в темный костюм и имел при себе дипломат. Затем с целью определения влияния встречи с мистером Чистюлей и мистером Грязнулей в ходе исследования была проведена повторная оценка самоуважения участников. Как и предполагалось, участники, у которых была возможность провести занижающее сравнение с мистером Грязнулей, повысили свое чувство самоуважения; основываясь на сравнении, они почувствовали себя лучше, более уверенно. Участники, у которых была возможность провести возвышающее сравнение с мистером Чистюлей, пережили снижение самоуважения; основываясь на сравнении, они ощутили себя хуже. Результаты эксперимента показали, что спонтанные возможности для сравнения могут оказывать важное влияние на нашу самооценку.

Фестингер подчеркивал, что люди предпочитают сравнивать себя с теми, кто похож на них. Но какие именно параметры сходства имеют наибольшее значение? Рассмотрим случай, когда студентка колледжа, специализирующаяся в изучении истории, записывается в большую группу и впоследствии хочет оценить, насколько хорошо она успевает в своем предмете. Она может сравнить себя со всеми другими студентами группы, например на основе своих отметок. Однако она может решить, что это не лучшее сравнение, так как студенты, изучающие этот курс, в средней школе прошли разные по интенсивности курсы истории.

Существует также возможность сравнивать себя только с теми студентами, чьей профилирующей дисциплиной не является история и которые, так же как и она, обладают ограниченными знаниями по этому предмету. Используя термино-

логию, можно определить это как сравнение, основанное **на сходстве связанных качеств.** Основой сходства служит не поведение девушки, а скорее ее образование или подготовка для данного курса, характеристика, которая должна быть связана с исполнением (Goethals, Darley, 1987).

С другой стороны, у студентки может возникнуть желание сравнить себя с другими девушками в классе. В этом случае она выбирает для сравнения объекты, схожие с ней по полу, параметр сходства, который предположительно не связан с работой в рамках данного курса. Люди часто формируют сравнения, основанные на сходстве по полу, расовой или этнической принадлежности, даже тогда, когда эти характеристики не связаны напрямую с исполнением задания (Wood, 1989).

И наконец, студентка может захотеть получить информацию об общем диапазоне успеваемости по этому курсу и, таким образом, сравнить себя с лучшими и худшими студентами в этой группе. Люди особенно заинтересованы в информации о лучших и худших показателях, когда значение основного параметра им неясно. Например, если вам говорят, что вы довольно хороши в «интеграционном ориентировании», а вы не знаете, что это такое, возможно, вы будете искать информацию о характерных чертах тех людей, кто или очень успешен, или очень неуспешен в этом навыке. В этом случае сравнения с другими людьми, которые в исполнении определенной деятельности очень отличаются от самого человека, могут оказаться поучительными для понимания того, что представляет собой данный параметр. Таким образом, каждый вид сравнения предоставляет различную информацию (Wood, 1989). Вся она может быть полезной в зависимости от целей индивида.

Этот раздел, посвященный процессам социального сравнения как источника знания о собственном «Я», получился достаточно обширным. Но это не означает, что социальное сравнение — наиболее важный способ сампознания. Несмотря на то что социальные психологи проявляют особенный интерес к социальному сравнению как источнику знания о самом себе, возможно также, что другие средства познания самого себя — такие как объективная информация, личные воспоминания человека и прямая обратная связь — более состоятельные и более полезные источники знания о собственном «Я». Желая узнать, что же мы собой представляем, мы формируем оценку самих себя по определенному параметру или при помощи объективной информации, или спрашивая кого-либо о том, каковы же мы. Процессы социального сравнения — это косвенный способ получения такой информации, и то, насколько эта информация оказывается полезной, зависит от того, насколько хорошо мы выбрали объект для сравнения. Несомненно то, что социальное сравнение является источником знания о собственном «Я» и основой формирования самооценки, но это не означает, что это единственный и основной источник.

Самопрезентация

Джон тщательно готовится к важному собеседованию по поводу приема на работу. Он заранее обдумывает, что скажет о своем опыте работы. Он укладывает волосы и выбирает, какой костюм надеть, беспокоится, не будет ли пиджак выглядеть слишком официально. Он покупает новый портфель и собирается прийти раньше назначенного ему времени. При встрече с сотрудником, проводящим со-

беседование, Джон не забывает крепко пожать ему руку и приятно улыбается. Во время собеседования Джон старается выглядеть внимательным и подробно отвечать на вопросы. То есть он делает все возможное, чтобы представить себя как человека энергичного и компетентного, способного достичь успеха на данной должности.

Общепризнанным аспектом социального взаимодействия является стремление управлять впечатлением, которое мы производим на других людей. К понятию **самопрезентации** относятся попытки человека контролировать впечатление, которое он производит. Основная цель самопрезентации заключается в том, чтобы строить взаимодействие таким образом, дабы достичь желаемого результата. В случае с Джоном этой целью является получение работы.

Почему самопрезентация имеет значение для понимания собственного «Я»? Существует несколько причин. Мы хотим, чтобы люди видели нас в позитивном свете — как интересных, дружелюбных, образованных и заботливых людей. Но иногда мы стремимся передать иные образы (Kowalski, Leary, 1990). Например, школьный задира может стараться представить себя как жесткого и опасного человека. В других случаях нашей целью может быть минимизация плохого впечатления, например при помощи подходящего объяснения опоздания на экзамен. Самопрезентация помогает нам описывать и понимать многочисленные и разнообразные презентации самих себя, которые мы хотели бы передать другим. Кроме того, самопрезентация оказывает влияние на наше знание собственного «Я». Способы предъявления себя другим людям могут влиять на Я-концепцию человека. Когда мы демонстрируем различные формы поведения публично, они часто оказывают на нашу Я-концепцию более сильное влияние, чем когда мы представляем их самим себе (Tice, 1992). Через свое поведение и действия мы получаем знание, соответствующее нашему собственному «Я».

Часто самопрезентация становится осознанным действием. Во время собеседования по поводу принятия на работу Джон в полной мере сознает свое стремление представить себя как трудолюбивого и талантливого человека. Однако в знакомых ситуациях действия по самопрезентации могут стать автоматическими (Baumeister, Hutton & Tice, 1989). При общении с друзьями Джон обычно ведет себя как парень, любящий развлекаться и не относящийся к работе слишком серьезно. Когда самопрезентация в определенной обстановке становится привычной, люди не обращают особого внимания на управление впечатлением, делают это автоматически и могут концентрироваться на других аспектах ситуации.

Социолог Эрвинг Гоффман (Goffman, 1959) сравнивал самопрезентацию с театральной игрой. Как и драматические актеры, мы часто обращаем особое внимание на внешний вид — на то, как мы выглядим и как одеты, а также на свои манеры и привычки. Когда мы наряжаемся на свидание или помним о том, что на работе не жуют жевательную резинку, мы контролируем свои проявления для того, чтобы создать желаемый образ. В некоторых случаях мы полагаемся на гардероб, аксессуары, определенные вещи и предметы, которые должны помочь нашей самопрезентации. Употребление хорошего вина, управление шикарной машиной и блеск нового кольца, подаренного при помолвке, все это дает представление о том, как люди используют физические объекты для передачи определенного впечатления. Установка декорации также может иметь значение. К декорации можно отнести приглушенный свет и приятную музыку в качестве прелюдии к романти-

ческому эпизоду или совместный с другом выезд за город, предназначенный для демонстрации вашего интереса к природе. Еще одной чертой самопрезентации служит репетиция. Перед каким-нибудь социальным событием мы можем обдумывать, что будем говорить и делать, мысленно пробуя различные варианты.

Гоффман отметил, что в своих социальных взаимодействиях люди часто разделяют области «авансцены» и «кулис». К закулисным относятся области предварительной подготовки исполнения, а передний план — это место самого действия. Готовясь к званому ужину, нервный повар-любитель может провести целый день на кухне, судорожно пытаясь воплотить в жизнь сложные рецепты и перепачкав все кастрюли в доме. Однако поведение этого повара на авансцене может быть совершенно иным. Когда гости сидят за обеденным столом и хвалят восхитительную еду, повар может сказать со спокойным и знающим видом: «Это всего лишь то немногое, что я успел сделать сегодня днем на скорую руку».

Важным аспектом самопрезентации является знание аудитории. В случае с подростком, следующим моде, стильные вещи и прическа, популярные среди его сверстников, могут расцениваться взрослыми родственниками как нелепые. Способность «вжиться в роль другого», предвидеть реакцию других людей на наши действия является существенной для успешного управления впечатлением. Таким образом, к задачам социального взаимодействия относится способность изменять свое поведение от ситуации к ситуации в зависимости от целей самопрезентации и характера аудитории.

Создание хорошего впечатления

Возможно, наиболее распространенный мотив самопрезентации — формирование хорошего впечатления (Schlenker , 1980). Как люди достигают этой цели? Были выявлены несколько тактик успешного управления впечатлением (Fiske, Taylor, 1991). Одна из стратегий заключается в соответствии нормам социальной ситуации. Например, на торжественном ужине человек может рассказывать интересные истории и шутить. Напротив, на похоронах более подходят выражения печали и сочувствия семье покойного. Другая стратегия заключается в том, чтобы соответствовать поведению других людей. Например, если ваша новая знакомая хвастается своими успехами в теннисе, вы тоже можете начать рассказывать о своих собственных достижениях. Но если она ведет себя скромно и не афиширует свою компетентность, наиболее положительное впечатление может произвести такое же скромное поведение.

Полезно также различать две дополнительные стратегии создания положительного впечатления: самореклама (*self-promotion*) и расположение (*ingratiation*) к себе. **Самореклама** выражается в передаче положительной информации о себе через собственные действия или при помощи рассказов о себе, содержащих положительную информацию. Напротив, **расположение к себе**, или лесть, заключается в том, чтобы говорить положительные вещи о слушателе. Джоунс и Питтман (Jones, Pittman, 1982) высказали предположение, что эти тактики отражают различные цели: в то время как человек, рекламирующий себя, хочет выглядеть компетентным, льстец хочет нравиться (Gordon, 1996). В некоторых ситуациях, таких как собеседование при устройстве на работу, человек может попытаться достигнуть обеих целей одновременно, представляя себя как человека, который может понравиться, и как человека одаренного.

Самореклама может оказаться ненадежной. Рассказ о собственных достижениях может улучшить самопрезентацию, но может неожиданно привести и к обратным результатам и создать впечатление, что вы заносчивы и неуверенны в себе (Cialdini, De Nicholas, 1989; Jones, Pittman, 1982). Это происходит потому, что наблюдатели часто оценивают человека более чем по одному параметру одновременно. Человек, явно рекламирующий самого себя, несомненно, может убедить других людей в том, что он компетентен, но также может продемонстрировать очевидный эгоизм.

Важным фактором саморекламы служит контекст, в котором люди рассказывают о себе. В одном из исследований проводилось сравнение впечатлений, производимых людьми, которые положительно высказывались о своих интеллектуальных способностях в нескольких различных условиях (Holtgraves, Srull, 1989). Люди, упоминавшие о своих интеллектуальных достижениях, рассматривались более благосклонно, когда подобные высказывания они делали в ответ на конкретный вопрос. Например, когда человека спрашивали, как он сдал экзамены в середине семестра, его ответ о том, что он набрал 93 балла, производил благоприятное впечатление. Подобным же образом положительные высказывания о самом себе усиливали положительный образ человека, если они делались в контексте взаимного раскрытия обоих партнеров. Например, заявление Энди о том, что он очень удачно выступил в турнире, проводимом шахматным клубом, воспринималось более позитивно, если оно было частью разговора, в котором Клэр сообщала о том, что она очень хорошо играет в бридж. Напротив, люди, начинавшие рассказывать о собственных способностях, когда их об этом не спрашивали, или вне контекста разговора о достижениях другого человека, воспринимались как менее приятные, менее тактичные и более эгоистичные. Контекст разговора определял решающее различие в том, как наблюдатели интерпретировали саморекламирующие высказывания.

Еще одним тактическим приемом управления положительным впечатлением является осторожное использование скромности (Cialdini, De Nicholas, 1989). Например, звезда женской баскетбольной команды, которая своей восхитительной игрой только что спасла команду от проигрыша в чемпионате, могла бы описать свою игру как «довольно хорошую» и подчеркнуть, что она не смогла бы это сделать без совместных усилий всей команды. Осознавая свои достоинства, она, вероятно, будет выглядеть приятной и компетентной. Сложность, несомненно, заключается в том, чтобы знать, когда скромность будет эффективна. Существует два простых правила. Во-первых, скромность украшает человека только тогда, когда исполнение действительно было успешным. Скромность по поводу плохого исполнения не создает хорошего впечатления. Во-вторых, скромность работает на усиление общественного образа человека тогда, когда аудитория уже знает о его успехе. Победительница соревнований по легкой атлетике может позволить себе быть скромной, потому что ее слава опережает ее.

Самопрезентация включает в себя как вербальное, так и невербальное поведение. В главе 3 описывались способы влияния невербального поведения на самопрезентатцию. В целом самопрезентации наиболее убедительны, когда вербальные и невербальные сообщения совпадают. Человек, который мрачным и подавленным голосом говорит, что «очень счастлив», не очень-то заслуживает доверия. И наоборот, если человек говорит, что хотел бы познакомиться с вами поближе, и при этом улыбается, часто устанавливает с вами зрительный контакт и сидит

близко к вам, гораздо более правдоподобен. Иногда наши самопрезентации настолько убедительны, что мы действительно начинаем сами в них верить. Характерно, что когда презентация, которую мы создаем для других людей, одновременно убедительна и совместима с нашими мнениями о собственном «Я», мы можем начать верить ей, так же как это сделают, как мы надеемся, члены нашей аудитории (Schlenker, Trudeau, 1990).

Мы участвует в процессе управления производимым впечатлением не только за счет того, что делаем сами, но также благодаря тому, что ассоциируем себя с теми людьми, которые успешны, могущественны или популярны. Роберт Чалдини и его коллеги использовали термин «БИРГинг» (*BIRGing*) для определения тенденции «Греться В лучах Отраженной Славы» (*Bask In the Reflected Glory*) других людей (Cialdini et al., 1976; Cialdini, De Nicholas, 1989). Люди усиливают самопрезентацию, выдвигая на первый план свои связи с другими людьми, достигшими успеха, даже тогда, когда эти связи совершенно незначительны. Если человек говорит нам, что он родился в том же городе, что и президент, или что однажды он встретил Барбару Стрейзанд, или что его друг выиграл миллион долларов в лотерею, он пытается произвести на нас впечатление при помощи своей косвенной связи с кем-то, кто богат и известен.

Неэффективная самопрезентация

Самопрезентация не всегда бывает эффективной. Иногда наши действия представляют нас далеко не в лучшем свете. Например, мы можем забыть день рождения матери или в ресторане опрокинуть на себя тарелку супа. В подобных случаях самое лучшее, что мы можем сделать, это минимизировать собственные потери.

Смущение является типичной и неприятной эмоцией, которую мы испытываем, допуская промахи в самопрезентации (Parrott, Sabini & Silver, 1988; Schlenker, 1980). Это могут быть незначительные упущения в управлении впечатлением, например когда официант роняет поднос с едой или когда вы нечаянно называете кого-либо другим именем. Упущения в самопрезентации могут привести и к более серьезным неудачам в исполнении, например когда профессиональный актер забывает текст или когда известному ученому доказывают, что он неправильно интерпретировал полученные им данные. Человек, испытывающий смущение, обычно предпринимает попытки возобновить прерванную структуру взаимодействия — принести извинения или найти оправдание своим действиям, а затем попытаться начать с того места, на котором остановился. В связи с тем что ситуации, вызывающие смущение, вызывают неловкость у всех присутствующих, у них возникает мотивация помочь «сохранить лицо» человеку, испытывающему смущение.

Оправдания могут играть важную роль в управлении впечатлением. Плохие результаты при сдаче теста или в спортивных состязаниях ставят под сомнения наши способности. Одним из способов интерпретации поведения, которое вряд ли можно расценивать как успешное, является предоставление оправданий (Kernis, Grannemann, 1990; Snyder, Higgins, 1988). В соответствии с теорией атрибуции (глава 3), люди часто пытаются отнести свои поражения на счет внешних и недоступных контролю причин. Объяснение неудачи при прохождении теста приносит больше удовлетворения, если оно основано на том, что этот тест был составлен неудачно и все остальные студенты тоже провалились (внешняя, некон-

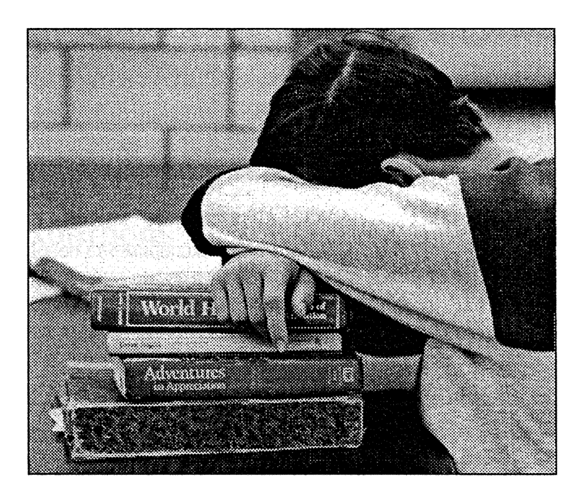
тролируемая причина), чем признание того, что тест был легким, а ты не смог справиться с учебным материалом (низкая способность).

Значение оправданий не ограничивается ситуациями, связанными с достижениями. Неудача при выполнении социальных обязательств, такая как опоздание на встречу к назначенному времени, также может создать проблемы в управлении впечатлением. Возможно, если вы переложите ответственность за свое опоздание на проколотое колесо (внешняя, неконтролируемая причина), вы произведете лучшее впечатление и не вызовете раздражения у другого человека, чем в том случае, если вы скажете, что забыли завести будильник (небрежность) (Weiner, Amirkhan, Folkes & Verette, 1987).

Препятствия, которые мы сами себе создаем

Близким, но менее удачным способом справиться с поражениями является **создание препятствий самим себе** (*self-handicapping*) (Baumeister, Scher, 1988; Berglas, Jones, 1978). Иногда люди совершают действия, создающие непреодолимые препятствия для успеха, с тем чтобы в дальнейшем, испытав поражение как неизбежный результат предыдущих действий, они могут объяснить его этим препятствием, а не недостатком собственных способностей. Студент, который не спит всю ночь перед экзаменом по математике, может объяснить низкую оценку усталостью, а не своей полной неспособностью к математике; игрок в гольф, который редко практикуется в этой игре, может соотнести свои неудачи в лесной зоне или на песке с недостатком практики, а не с отсутствием способностей; алкоголик может объяснить свое увольнение с работы тем, что он пьет, а не тем, что он плохо работает. В системе атрибуций Харольда Келли (Kelley, 1967) атрибуция по способности в расчет не принимается, потому что существует другая вероятная причина — препятствие.

В ходе эксперимента, проведенного Шеппердом и Аркином (Shepperd, Arkin, 1989) для изучения феномена препятствий, которые мы сами себе создаем, участникам из числа студентов колледжа сообщали, что они будут проходить тест, который описывался как эффективный или неэффективный способ прогнозирования академических успехов. Кроме того, половину участников подготовили к тому,



Бессонная ночь перед экзаменом может помочь вам выучить дополнительный материал, но это может стать стратегией создания препятствий для самого себя: когда вы плохо сдадите экзамен, вы можете объяснить низкую оценку усталостью и не ставить под сомнение свои способности

что во время выполнения теста они будут слышать высокий звук, который может помешать выполнению задания, в то время как другим ничего не сообщили о каких-либо отвлекающих моментах. Затем участников спрашивали, хотят ли они послушать музыку во время проведения теста, и предлагали выбрать между музыкой, которая могла бы способствовать выполнению задания, или той, которая могла бы этому помешать. Результаты показали, что участники сами создавали себе препятствия; это означает, что они выбирали ту музыку, которая, как предполагалось, должна была служить помехой для выполнения задания, когда они предвидели, что задание будет иметь большое значение (тест, при помощи которого оцениваются академические успехи). Тем не менее это происходило только тогда, когда в окружении изначально не было другого препятствия. Участники, ожидавшие, что выполнению задания будет мешать неблагоприятный звук, по-видимому, не испытывали потребности в дополнительном препятствии и, таким образом, были менее склонны выбирать музыку, отвлекающую их от работы. Результаты данного эксперимента представлены на рис. 4.3.

Люди оберегают свое представление о собственной компетентности, заявляя о наличии препятствий, помешавших достижению успеха, даже тогда, когда существование этих препятствий вовсе не было обязательным. Шнайдер, Хиггинс (Snyder, Higgins, 1988) и другие исследователи показали, что в оценочных ситуациях, содержащих потенциальную угрозу поражения, люди могут заявлять о таких

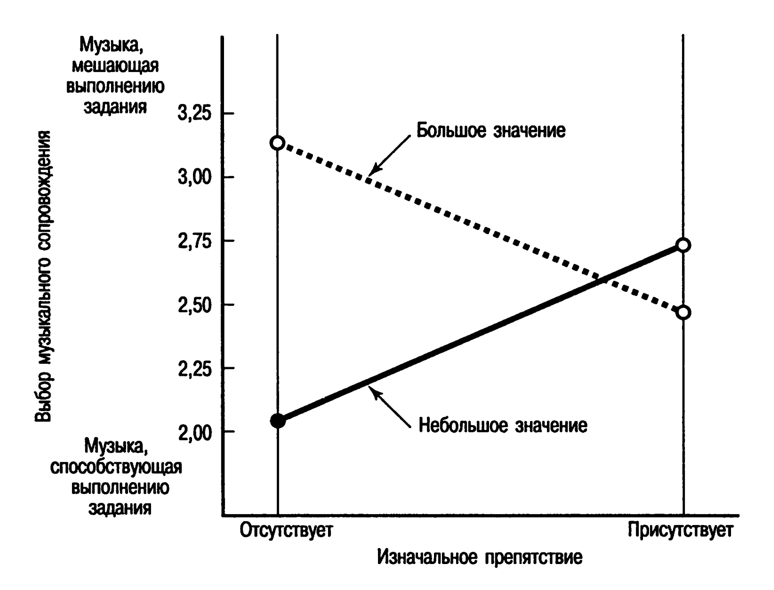


Рис. 4.3. Участники эксперимента перед тем, как пройти важный тест, выбирали отвлекающую музыку, по-видимому, для того чтобы иметь упреждающее объяснение своей неудачи при прохождении теста. Однако этот эффект имел место только тогда, когда в окружении изначально не существовало другого препятствия. Источник: адаптировано из Shepperd J. A., Arkin R. M. Determinants of self-handicapping: Task importance and the effects of preexisting handicaps on self-generated handicaps. Personality and Social Psychology Bulletin, 15, 101–112, copyright 1989, by Sage Publications, Inc. Перепечатано с разрешения Sage Publications, Inc.

симптомах, как боязнь прохождения тестов, социальная тревожность, застенчивость, депрессия, или рассказывать о прежних травматических инцидентах. Сообщение о подобных симптомах так же может защитить людей от необходимости формировать атрибуции по способности для собственных неудач: если после крайне неудачной партии в теннис вы скажете, что вам необходимы новые очки, вы можете уберечь себя как от самопорицания, так и от критики со стороны других людей. Как можно ожидать, когда человек выдвигает подобные оправдания, существует тенденция снижения негативного чувства от неудачи, по крайней мере на то время, пока никто другой не узнает правду о ситуации (Mehlman, Snyder, 1985). Однако не для всех людей стратегии создания препятствий для самих себя всегда действуют столь убедительно (Rhodewalt, Sanbonmatsu, Tschanz, Feick & Waller, 1995).

Существуют две стратегии создания препятствий для самих себя: *поведенческие* препятствия — подлинные препятствия, такие как усталость, алкогольная или наркотическая зависимость, отсутствие пунктуальности, невнимательность и т. д. (например: Sharp, Getz, 1996) и *заявляемые препятствия* — заявления о болезни, тревоге, застенчивости или травматических инцидентах, т. е. состояниях, которые могут служить оправданием плохого исполнения (Arkin, Baumgardner, 1985; Leary, Shepperd, 1986). В обоих случаях, как и с атрибутивным предрасположением в пользу собственного «Я» в целом, основными мотивами являются поддержание самооценки, или потребность сохранить собственное «Я», и самозащита, или защищающий «эго» мотив для избежания устойчивой, неконтролируемой, внутренней атрибуции для неудачи, такой как врожденное отсутствие способности (Rhodewalt, Morf, Hazlett & Fairchild, 1991; Tice, 1991).

Недостаток этого анализа состоит в том, что напряжение, вызванное самопрезентацией, иногда может становиться причиной того, что люди лгут — другим людям и самим себе — об истинных причинах своих действий. Временами желание произвести благоприятное впечатление на других людей может вступить в конфликт с желанием быть честным. Более того, исследователи выяснили, что люди, создающие сами себе препятствия для защиты самоуважения, наносят себе долговременный вред. Люди, регулярно использующие такие препятствия, более склонны к применению практических стратегий сдерживания и концентрации внимания на отрицательных результатах. В итоге этого они имеют более слабые навыки обучения, гораздо хуже успевают в учебе и обладают более слабой психологической приспособленностью (Zuckerman, Kieffer & Knee, 1998). Препятствия, создаваемые самим себе, могут быть действенными в течение небольшого периода времени, однако они, несомненно, не являются удачной стратегией для управления собственным «Я» в течение длительного периода.

Самоконтроль

Все мы — социальные актеры, для которых важно, какое впечатление они произведут на других людей. Однако для некоторых людей забота о самопрезентации является постоянной необходимостью. **Самоконтроль** позволяет поднять управление производимым впечатлением до очень высокого уровня. Марк Шнайдер и его коллеги разработали письменный тест для оценки данной способности человека (Briggs, Cheek, 1988; Snyder, 1987; Snyder, Gangestad, 1986). Индивиды, которым в высокой степени свойственно поведение, связанное с самоконтролем, осо-

бенно чувствительны к ситуативным стимулам для соответствующего поведения. В соответствии со шкалой оценки самоконтроля они бы согласились с такими высказываниями, как:

- «Возможно, из меня получился бы хороший актер».
- «Я могу обмануть людей и выглядеть дружелюбным, когда на самом деле эти люди мне не нравятся».
- «В различных ситуациях и с разными людьми я часто веду себя по-разному, как совершенно разные личности».

Наоборот, люди, которым несвойственно поведение, связанное с контролем, или свойственно лишь отчасти, в меньшей степени подстраиваются под ситуационные требования; их самопрезентация в большей степени контролируется их внутренними установками и оценками. Они бы согласились со следующими высказываниями:

- «Я могу защищать только те идеи, в которые я верю сам».
- «Мне сложно изменять свое поведение, подстраиваясь к разным людям в разных ситуациях».
- «Я никогда не преуспевал в таких играх, как шарады или импровизации».

Люди, обладающие высокими и низкими показателями самоконтроля, отличаются друг от друга по нескольким параметрам (Snyder, 1987). В сравнении с теми, чьи показатели самоконтроля низки, люди, обладающие им в высокой степени, прилагают больше усилий для того, чтобы больше узнать о других людях и оценить социальные ситуации (например, Fiske, Von Hendy, 1992). Они обращают больше внимания на информацию о людях, с которыми им предстоит познакомиться и взаимодействовать, они с большей вероятностью подстраивают свое поведение под требования ситуации. Например, люди с высокими показателями самоконтроля обладают большими навыками в использовании мимики и голоса для передачи определенных эмоций. Самоконтроль может оказывать влияние на взаимодействие людей в различных ситуациях. Например, во время свидания люди с высокими показателями самоконтроля склонны придавать большое значение физической привлекательности партнера, в то время как люди с низким самоконтролем больше внимания уделяют личностным качествам (Glick, DeMorest & Hotze, 1988; Snyder, Berscheid & Glick, 1985). В связи с тем что люди, которым свойственна высокая степень самоконтроля, подстраиваются под требования ситуации, их поведение может в значительной степени меняться от одной ситуации к другой.

Читая о самоконтроле, вы, возможно, пытались определить, какое место в этом континууме занимаете вы или ваши друзья. У вас также могло возникнуть желание узнать, какая ориентация лучше или более полезна. В действительности существуют «за» и «против» как для высокой, так и низкой степени самоконтроля. Люди с высокими показателями самоконтроля могут считать себя обладателями практического ума, стремящимися извлечь все возможное из социальных ситуаций. Их восприимчивость и социальная чувствительность позволяют им эффективно взаимодействовать с окружающими в разнообьях. Однако индивиды, которым присущи сверхвысокие показатели самоконтроля, могут подвергаться критике как эгоистичные оппортунисты, меняющие себя и свои мнения для того, чтобы соответствовать определенной ситуации. Подобная дилемма существует

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Я-концепция, средства массовой информации и кукла Барби



В последние годы возникла вызывающая беспокойство тенденция, заключающаяся в том, что самоуважение девочек в большей степени связано с их мнением о своей внешности и в меньшей степени – с их ценностями и достижениями, которые когда-то формировали основу самоуважения девушек подросткового возраста. К многочисленным проблемам, связанным с этим смещением акцента на внешность, относится серьезное нарушение питания, зарегистрированное среди девушек. В настоящее время установлено, что около 2% женского населения в Соединенных Штатах страдают от одного или более заболеваний, связанных с расстройством пищеварения (Battle & Brownell, 1996), и большинство взрослых женщин в Соединенных Штатах сообщают о том, что они или уже придерживаются диеты, или собираются это сделать.

Средства массовой информации подверглись широкому осуждению за формирование ложных образов женской красоты. Предметом особой критики стала кукла Барби, так как исследователи считают, что ее чрезвычайно высокая популярность среди маленьких девочек может способствовать усилению роли внешности в процессе формирования самоуважения, распространению излишне строгих диет и развитию заболеваний органов пищеварения.

Используя в качестве постоянной величины объем бедер, исследователи произвели подсчет для определения изменений, которые должна будет иметь молодая здоровая женщина, чтобы достигнуть таких же пропорций тела, как у куклы Барби. Ей пришлось бы увеличить размер груди на 5 дюймов, длину шеи более чем на 3 дюйма и рост более чем на 2 фута, при этом уменьшив талию на 6 дюймов (Brownell & Napolitano, 1995). Этот явно недостижимый стандарт может привести к ложным ожиданиям, которые девушки и женщины формируют в отношении своих фигур, и в результате этого – к низкому уровню самоуважения.

В 1998 году компания «Маттел» объявила о том, что будет вносить изменения в пропорции куклы Барби, с тем чтобы они соответствовали более реалистичным и достижимым стандартам красоты молодой женщины. Однако до сих пор неизвестно, каким образом компания намеревается осуществить подобное изменение. Будет ли существовать старая Барби и новая Барби или только новая? Если продолжать производство обеих Барби, какой из них отдадут предпочтение девочки?

и для тех, чьи показатели самоконтроля низки. Со своей стороны, они могут думать о себе как о принципиальных людях, обладающих достаточной смелостью, чтобы иметь собственные убеждения и оставаться твердыми в своих целях независимо от социальных влияний. Тем не менее люди со сверхнизкими показателями самоконтроля могут быть подвергнуты критике как невосприимчивые, негибкие и не способные к компромиссу. К счастью, большинство людей находятся где-то посередине между этими крайностями.

Культура и собственное «Я»: комментарий

Ранее в этой главе мы говорили об основных различиях Я-концепций, которые зависят от культурной принадлежности. В частности, часто говорят о том, что люди из Соединенных Штатов и других западных стран обладают независимым чувством собственного «Я», в то время как представителям восточных и южных культур свойственно взаимозависимое чувство собственного «Я». В связи с тем что большая часть исследований, касающихся изучения собственного «Я», проводятся в странах западной культуры, в этой главе освещение собственного «Я» несоразмерно смещено в сторону характеристик независимого собственного «Я». Мы уже отмечали несколько явлений, связанных с собственным «Я», которые, как представляется, имеют значительные различия в независимых и взаимозависимых культурах. Например, в западных культурах стремление к повышению самооценки встречается повсеместно и редко — во взаимозависимых культурах. Представляется разумным допустить, что и многие другие процессы, которые мы рассматривали в этой главе — самоутверждение (Steele, 1988), подтверждение собственного «Я» (Swann, 1983), самосознание (Fenigstein et al., 1975), самоконтроль (Carver, Scheier, 1981) и создание себе препятствий (Jones, Berglas, 1978), — принимают различные формы или вообще отсутствуют в культурах, которые управляют собственным «Я» на основе взаимозависимых понятий (Simon, Pantaleo & Mummedy, 1995). Психологи только начинают понимать собственное «Я» человека и культурные различия, касающиеся того, как это «Я» воспринимается. Несмотря на то что в последние десятилетия изучение концепции собственного «Я» приобрело четкое направление и приоритеты, тем не менее в этом вопросе остается еще множество важных тем для исследования.

Резюме

1. Собственное «Я» — это совокупность наших представлений о самих себе. Содержание этих представлений называется Я-концепцией. Наша оценка этих представлений называется самоуважением.
2. Источниками знания о собственном «Я» являются ранняя социализация, отраженные оценки, даваемые нам другими людьми, окружающая обстановка, процессы социального сравнения, социальная идентичность и культура.
3. Культуральные исследования показывают, что в западных культурах «Я» строится как независимое, уникальное, имеющее значение и существующее свободно, в то время как коллективистские культуры формируют «Я» как взаимозависимое, являющееся частью окружающих социальных связей. Предполагается, что это различие имеет глубокое влияние на явления, связанные с собственным «Я».
4. Представления человека о самом себе могут быть выражены схемами собственного «Я», выполняющими те же самые функции, что и схемы в целом, а также возможными «Я» (возможные будущие образы нас самих). Расхождения между нашими Я-концепциями и нашими идеалами или ощущением того, какими нам следует быть, могут вызывать сильные эмоции.
5. Саморегуляция определяет, каким образом мы контролируем и направляем свои действия. Она находится под влиянием рабочей Я-концепции, убеж-

дений о самоэффективности, степени сложности структуры нашей самооценки и тем, на чем сконцентрировано наше внимание, т. е. самоосознанием.

6. Саморегуляция определяется несколькими мотивами. Люди стремятся обладать адекватной, устойчивой и позитивной Я-концепцией. Им также необходимы информация или ситуации, которые могут помочь их самосовершенствованию.
7. Самоутверждение связано с усилиями, направленными на поддержание Я-концепции в одной области после возникновения угрозы для другого аспекта Я-концепции. Сохранение самооценки связано с процессами, в которые мы вовлекаемся, когда кто-либо из близких (или не очень) нам людей превосходит нас в выполнении задачи, связанной или несвязанной лично с нами.
8. Мы часто сравниваем свои качества, мнения и эмоции с качествами, мнениями и эмоциями других людей, и этот процесс называется социальным сравнением. Обычно мы предпочитаем сравнения с кем-то похожим на нас, но иногда используем направленные вверх сравнения с людьми, которые в чем-то лучше нас самих, или направленные вниз сравнения с теми, кто делает что-то гораздо хуже, чем мы сами. Социальное сравнение может помочь в формировании точных или самовозвышающих оценок, а также содействовать совершенствованию собственного «Я».
9. Самопрезентация касается действий, которые мы предпринимаем для того, чтобы контролировать производимое нами впечатление. Как актеры в театре, мы выстраиваем собственное поведение сообразно ситуации, чтобы произвести желаемое впечатление, чаще всего положительное. Соответствующая самореклама и скромность представляют собой две стратегии, которые часто способствуют формированию положительных впечатлений.
10. Плохое впечатление, произведенное на других людей, можно сгладить или контролировать при помощи оправданий или препятствий, которые мы сами себе создаем а именно вовлекаясь в действия, создающие трудности, или заявляя о наличии проблем, создающих непреодолимые препятствия для успеха.
11. Самоконтроль — это способность контролировать собственное поведение в зависимости от окружающей обстановки. Люди с высокими показателями самоконтроля чувствительны к ситуационным стимулам и изменяют свое поведение в соответствии с ними, в то время как поведение и впечатления людей с низкими показателями самоконтроля в большей степени контролируются их внутренними установками и ценностями.

Вопросы для размышления

1. Вспомните, о каких источниках знаний о собственном «Я» говорилось в этой главе. Какие из них имели для вас особое значение в процессе формирования вашего собственного представления о себе? В какой форме?
2. Людям необходимы адекватная Я-концепция, устойчивые представления о самих себе, цели для самосовершенствования и возможность гордиться или, по крайней мере, быть довольными собой и своими достижениями.

Иногда эти потребности работают вместе, а иногда противоречат друг другу. Как мы согласовываем потребность в устойчивом собственном «Я» с потребностью в самосовершенствовании? Как мы объединяем потребность в точном восприятии собственного «Я» с необходимостью быть собой довольным? Придумайте несколько обстоятельств, при которых та или иная из этих потребностей становится особенно важной, подумайте также о том, как может быть разрешен конфликт между этими потребностями.

3. Иногда люди ведут себя в соответствии со своими представлениями о самих себе, в других случаях ими руководит потребность в самопрезентации в соответствии с конкретной ситуацией. Чем обусловлена потребность в самопрезентации, какие формы самопрезентации вам известны и как люди управляют впечатлениями, которые они производят на других людей?
4. Анализ культуры и Я-концепции показывает, что представители некоторых культур формируют независимое ощущение собственного «Я», в то время как представители других культур формируют это ощущение как взаимозависимое. Но внутри любой культуры люди могут быть более или менее независимы и взаимозависимы. Как бы вы охарактеризовали себя? В целом вы независимы или взаимозависимы? Соответствует или не соответствует ваше восприятие собственного «Я» общим ценностям вашей культуры?

Часть II

Установки и влияние

ГЛАВА 5

Установки и изменение установок

Что заставляет человека быть консерватором или либералом, республиканцем или демократом, сторонником разнообразия или его противником? Почему у одних людей есть предубеждения, а у других нет? Почему вам нравится один одноклассник, а другого вы активно избегаете? Все это — примеры **установок**, которые в течение многих лет были центральным предметом внимания социальной психологии. Данная глава рассказывает о том, что такое установки, как они формируются и как могут изменяться.

Определение установок

Хотя многие из нас имеют представление о том, что такое установки, дать им определение при помощи объективных понятий на удивление сложно. Общее определение было сформулировано Дж. У. Оллпортом (Allport, 1935), предположившим, что «установка — это психическое и нервное состояние готовности, организованное посредством опыта, оказывающим целенаправленное или динамическое влияние на реакции индивида на все объекты и ситуации, имеющие отношение к этому состоянию» (p. 810).

Несмотря на кажущуюся бесполезность этого определения, оно на самом деле объединяет в себе ряд исходных положений, не все из которых являются точными. Одно из положений заключается в том, что установки устойчивы. Тем не менее люди нередко демонстрируют установки по отношению к индивидам или объектам, с которыми они ранее не встречались. Другое положение заключается в том, что установки оказывают прямое или динамическое влияние на поведение. Однако в некоторых случаях связь между установками и поведением может быть слабой.

Итак, для того чтобы определение установок охватывало все известные аспекты их действия, психологи сосредоточились только на основных моментах. Все согласны с тем, что установки включают категоризацию какого-либо стимула в соответствии с оценочным параметром, основанным на аффективной, поведенческой и когнитивной информации («азбука» установок). **Аффективный компонент** включает все эмоции человека и его чувства в отношении объекта, в особенности положительные и отрицательные оценки. **Поведенческий компонент** включает предполагаемые действия человека в отношении данного объекта. **Когнитивный компонент** представляет собой мысли человека об определенном объекте установки, включая факты, знания и убеждения. Эти три компонента установок не всегда тесно связаны друг с другом, поэтому важно учитывать все три аспекта (Crites, Fabrigar & Petty, 1994).

В качестве примера рассмотрим отношение Эвана к безопасному сексу, представленное в виде схемы на рис. 5.1. Основной акцент установки сделан на ее объекте, которым в данном случае является использование презерватива. Установка, как обычно, оценивается на основе задаваемых Эвану прямых вопросов, касающихся безопасного секса, таких как «Относитесь ли вы к безопасному сексу благосклонно или нет? Насколько важна для вас практика безопасного секса? Вы бы оценили себя как сторонника или противника безопасного секса?» Вокруг объекта располагаются различные факторы, которые воспринимаются как существенные для установки, касающейся использования презервативов. Одни факторы объективны, например качество презервативов. Другие факторы включают в себя людей, например родителей Эвана, соседей по комнате или друзей и их убеждения по отношению к безопасному сексу и использованию презервативов. Некоторые факторы представляют собой личностные состояния, такие как отношение Эвана к презервативам, а также свойства самого объекта, например их доступность и стоимость. Данные группы факторов и их связи с основным объектом установки составляют ее когнитивный компонент. Аффективный компонент состоит из положительных или отрицательных эмоций, связанных с объектом установки. На рис. 5.1 положительные и отрицательные оценки этих факторов и центрального объекта обозначены знаками «плюс» и «минус» соответственно. Отрицательные чувства Эвана в отношении презервативов могут проистекать из неловкости, возникающей при их покупке и дальнейшем использовании, и опасения, что они могут

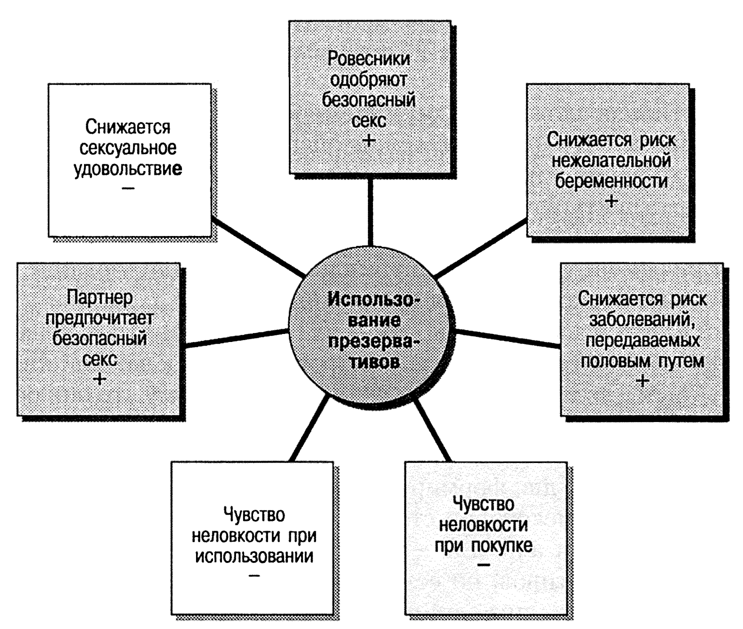


Рис. 5.1. Установка Эвана по отношению к использованию презервативов. Основной объект связан с рядом других факторов. Знаки соответствуют аффективному компоненту его общей установки по отношению к использованию презервативов и его чувствам по отношению к отдельным факторам, связанным с использованием презервативов. Положительный знак (+) соответствует благоприятному чувству, а отрицательный знак (–) – неблагоприятному

снизить сексуальное удовольствие. Но существует и множество положительных сторон использования презервативов, например безопасность, которую они обеспечивают, мнение ровесников, подчеркивающих важность безопасного секса, и убеждение в том, что так делать правильно. Наконец, существует поведенческий компонент. Установка содержит некоторую тенденцию поведения в связи с объектом установки — в данном случае, хочет Эван покупать и использовать презервативы или нет.

Этого определения установок, включающего в себя три компонента, в настоящее время придерживаются все социальные психологи. Дополнительные факты, относящиеся к установкам, о которых необходимо помнить, касаются когнитивной сложности. Мы обладаем множеством комплексных мыслей и убеждений, касающихся объектов различных установок. Возможно, не все они правильны, они могут также противоречить друг другу. Например, на рис. 5.1 представлены лишь некоторые из убеждений, которыми может обладать индивид в отношении безопасного секса и использования презервативов. Одни установки имеют большее или меньшее значение, а другие в большей или меньшей степени подвержены влиянию убеждения со стороны других людей. Таким образом, сложность — важная черта установок.

Даже несмотря на то что установки сложны для познания и понимания, они достаточно просты для оценки. Как указывалось в главе 3, впечатления о других людях имеют тенденцию быстро становиться оценочно устойчивыми, то же можно сказать и об установках. Несмотря на некоторые отрицательные эмоции в отношении презервативов, установка Эвана, касающаяся их использования, в основе своей положительна.

Когда когнитивная сложность соединяется с простотой оценки, определенное значение приобретает тот факт, что общие оценки объекта установки часто трудно изменить, в то время как индивид может достаточно легко изменить убеждения, входящие в структуру установки. Например, Эван может узнать, что некоторые из его сверстников не так уж много думают об использовании презервативов, но это может не изменить его общего убеждения, что использование презервативов для безопасного секса является правильным.

Последний важный аспект установок — их связь с принятием решения и поведением. Установки дают возможность быстрого доступа к важной информации и другим, связанным с этим же объектом, установкам, потому что они обеспечивают связь с информацией, хранящейся в памяти (Judd, Drake, Downing & Krosnick, 1991). Установки позволяют людям быстро принимать решения, потому что предоставляют информацию для формирования выбора (Sanbonmatsu & Fazio, 1990). Связи с поведением до некоторой степени более слабы. Иногда поведение контролируется установками, а иногда — нет. Эван может быть в целом сторонником использования презервативов, но если в аптеке, куда он зайдет, чтобы сделать свою покупку, окажется группа одиннадцатилетних девочек-скаутов, он может не купить презервативы, несмотря на свою общую положительную установку по отношению к безопасному сексу. Поведение также может изменять установки. Предположим, что установка Эвана по отношению к безопасному сексу была не положительной, а более амбивалентной. Если он встретит партнершу, которая будет настаивать на безопасном сексе, то его установка может начать смещаться в направлении большего предпочтения безопасного секса. Отношения между уста-

новками и поведением могут развиваться в обоих направлениях. Установки могут контролировать поведение, а поведение иногда контролирует установки.

Теории установок

Некоторые теории, упомянутые в главе 1, могут помочь нам понять, как возникают установки и как их можно изменить. Подход, в основе которого лежит научение, рассматривает установки как привычки, т. е. как и все, чему можно научиться. Принципы, лежащие в основе других форм научения, также определяют формирование установок. Подход с точки зрения когнитивной согласованности утверждает, что мы стремимся к согласованности между нашими установками и между установками и поведением. Основное внимание обращается на усвоение именно тех установок, которые вписываются в нашу общую когнитивную структуру. Подход к установкам с точки зрения ожидаемого выигрыша утверждает, что мы принимаем те установки, которые предельно увеличивают наши выгоды. Каждая сторона любого вопроса имеет свою цену и свою прибыль: подходы с точки зрения ожидаемой выгоды утверждают, что индивид примет ту сторону, которая дает большую чистую прибыль. И наконец, теория когнитивного ответа рассматривает условия, определяющие наше сопротивление или пассивное принятие убеждающей коммуникации, осуществляемой для изменения наших установок. Эти подходы вовсе не противоречат друг другу и не являются несовместимыми. Напротив, они представляют собой разные теоретические направления и подчеркивают различные факторы, позволяющие дать объяснение установкам и их изменению.

Теория научения

Начало разработки **теории научения** было положено Карлом Ховландом и его коллегами, проводившими в 1950-е годы исследования в Йельском университете (Hovland, Janis & Kelley, 1953). За их работой стоит предположение о том, что в большинстве своем установки приобретаются тем же путем, что и другие привычки. Люди получают информацию и знакомятся с фактами, касающимися различных объектов установки, а также с чувствами и ценностями, связанными с этими



Многие важные установки приобретаются в раннем детстве. Мы ассоциируем понятие «родина» с патриотическими действиями, опыт которых мы получили в детские годы. В частности, мы можем имитировать установки сильных, важных и любимых нами людей

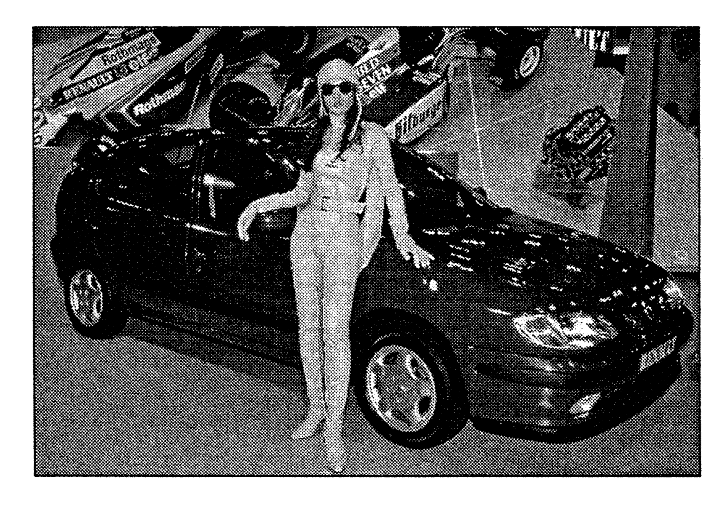
фактами. Ребенок учится тому, что это животное — собака, что большинство собак дружелюбны и что большинство из них — домашние питомцы. В конце концов, ребенок учится любить собак. Как можно заметить, ребенок приобретает как познания, так и чувства, связанные с объектом установки. Более того, он познает их через те же процессы и механизмы, которые контролируют другие виды научения.

Это означает, что, изучая формирование установок, можно обращаться к основным процессам научения. Мы приобретаем информацию и чувства благодаря процессу **ассоциации**. Например, если учитель истории показывает вам картинку, на которой изображен военный, одетый в форму парашютно-десантных войск, и говорит слово «нацист» голосом, выражающим неприязнь, у вас формируется ассоциация между отрицательными чувствами и словом «нацист».

Научение может также происходить через **подкрепление** и **наказание**. Если вы выбрали курс психологии, получили на экзамене наивысший балл и вам это доставило удовольствие, дальнейшие действия по выбору курсов по психологии получают подкрепление и высока вероятность того, что в будущем вы выберете большее количество подобных курсов. Если вы выбрали какой-либо курс и получили плохую оценку, вы, скорее всего, будете избегать подобных курсов в дальнейшем.

Установкам можно научиться и при помощи подражания. Люди подражают другим, особенно если эти другие — важные для них люди, обладающие силой и авторитетом. Соответственно главным источником основных политических и социальных установок в раннем периоде жизни является семья. Детям свойственно имитировать установки своих родителей. В юности они более склонны имитировать установки своих сверстников, касающиеся многих вопросов.

Подход к установкам с точки зрения научения достаточно простой. Люди рассматриваются как изначально пассивные. Они подвергаются воздействию стимулов; они учатся через ассоциации, подкрепление или подражание; и этот процесс научения определяет установку человека. Окончательная установка содержит в себе все ассоциации, ценности и другие кусочки информации, которые накопил индивид. На основе оценок, даваемых теорией научения изменению установки



Мы приобретаем установки отчасти через ассоциации. Например, вид красивой женщины, позирующей на фоне машины, заставляет нас поверить, что эта машина хорошая и приобретение принесет социальные награды

и убеждению, выделяются два основных метода, при помощи которых установки могут приобретаться или изменяться: научение через сообщение и перенос аффекта.

Научение через сообщение оценивается как решающее для изменения установки. Если человек усвоил сообщение, скорее всего, последует изменение. Тем не менее это очевидное положение довольно спорно. Усвоение убедительного сообщения на самом деле имеет для изменения установки гораздо меньшее значение, чем мы можем ожидать. Большинство исследований обнаруживают лишь незначительную связь между запоминанием содержания убедительного сообщения и изменением установки (McGuire, 1985; Moser, 1992). Необходимо, чтобы человек, воспринимающий сообщение, знал, какая позиция защищается; но кроме этого основного требования, запоминание деталей сообщения не имеет сильной связи с его убедительностью.

Перенос аффективного отношения. Теория научения также предполагает, что, перенося чувство с одного объекта на другой, связанный с ним, люди подвергаются убеждению. Для того чтобы понять процесс **переноса аффективного отношения**, представьте себе телевизионную рекламу автомобиля. С целью убедить вас принять положительную установку по отношению к этому автомобилю, его связывают с множеством других позитивных объектов. Вам не просто говорят о том, как мощна, бесшумна и удобна эта машина; на заднем плане вам показывают прекрасных женщин, красивых мужчин, очаровательных детей или занимательных собачек. Скорее всего, вы свяжете все эти привлекательные особенности с машиной, и ваше положительное чувство по отношению к ней усилится. Другими словами, люди просто переносят чувство, которое они испытывают к одному объекту (счастливая семейная жизнь), на другой (машина).

Проверку идеи переноса аффективного отношения осуществил Лордж (Lorge, 1936). Он предложил американским студентам следующее сообщение: «Я считаю, что время от времени небольшое восстание — это хорошо, оно также необходимо в политическом мире, как бури — в физическом». Он выяснил, что студенты соглашались с данным утверждением, если его автором называли Томаса Джефферсона, но не соглашались, когда авторство приписывалось Ленину. Лордж доказал, что положительное чувство, связанное с Джефферсоном, переносилось на сообщение и делало его более позитивным, в то время как негативное чувство, связанное с именем Ленина, переносилось на сообщение с обратным эффектом. Последующие исследования подтвердили идею переноса аффекта в широком круге контекстов (например, Krosnick, Jussim & Lynn, 1992), хотя, как выяснилось, данный перенос лучше работает, когда дело касается материала, с которым человек относительно незнаком, и хуже — когда люди уже знакомы с объектами установки (Caioppo, Marshall-Goodell, Tassinary & Petty, 1992).

Когнитивная согласованность

Второй наиболее важной теоретической схемой для изучения установок и убеждения является **когнитивная согласованность.** Традиционно теория когнитивной согласованности изображает людей стремящимися к последовательности и логичности своих убеждений. Теория утверждает, что люди, обладающие убеждениями и ценностями, несовместимыми друг с другом, стремятся сделать их совместимыми. Подобным же образом, если убеждения совместимы, а человек

сталкивается с новыми фактами, которые могут привести к возникновению несовместимости, он стремится свести эту несовместимость до минимума. Значение когнитивной согласованности рассматривается несколькими теориями.

Самая ранняя теория согласованности — **теория равновесия** (Heider, 1958), которая рассматривает согласованность чувств, составляющих простую когнитивную систему каждого человека. Теория равновесия обычно манипулирует такими понятиями, как человек, другой человек и объект установки. Существуют три главные оценки: 1) первая оценка, данная человеком другому человеку, 2) первая оценка, данная человеком объекту установки, и 3) оценка, данная объекту установки другим человеком. Например, рассмотрим установки Мишель по отношению к ее учителю и по отношению к проблеме легального прерывания беременности. Если мы будем рассматривать только простые положительные/отрицательные чувства, мы получим лишь ограниченное количество комбинаций этих элементов. Эти комбинации представлены в виде схемы на рис. 5.2, где буквой *P* обозначена Мишель (человек — *person*), буквой *O* — учитель (другой человек — *other person*) и буквой *X* — легальный аборт (объект установки). Стрелками обозначены направления чувств. Знак «плюс» означает положительное чувство, а знак «минус» — отрицательное. Верхняя группа символов слева показывает, что Мишель нравится ее учитель и что они оба — сторонники легального прерывания беременности.

Сбалансированные отношения между людьми наиболее приемлемы: они гармонируют и образуют разумную, согласованную и имеющую смысл картину. Основным мотивом, побуждающим людей к достижению равновесия, служит их стремление к гармоничному, простому, согласованному, понятному и имеющему смысл восприятию социальных отношений. Сбалансированная система — это система, в рамках которой вы соглашаетесь с человеком, который вам нравится, и не соглашаетесь с тем, кто вам не нравится. Отсутствие равновесия возникает, когда вы не согласны с человеком, который вам приятен, и согласны с тем, кто вам неприятен. На рис. 5.2 слева представлены четыре сбалансированные ситуации — ситуации, при которых отношения между элементами согласуются друг с другом. Когда Мишель нравится ее учитель и они оба поддерживают прерывание беременности, система сбалансирована. Когда Мишель нравится ее учитель и они оба являются противниками прерывания беременности, равновесие также существует: никто из них не поддерживает прерывание беременности, и они едины в своем противостоянии ему. Конфликта не существует и тогда, когда Мишель и ее учитель не согласны по вопросу прерывания беременности, но Мишель ее учитель не нравится. Несбалансированные системы появляются, когда Мишель и ее учитель нравятся друг другу, но придерживаются разных точек зрения в отношении проблемы прерывания беременности, или когда они не нравятся друг другу, но согласны по вопросу прерывания беременности. Несогласованность определяется нашим ожиданием, что люди, которые нам нравятся, обладают установками, сходными с нашими, а установки несимпатичных нам людей отличаются от наших. В целом отсутствие равновесия имеет место тогда, когда в системе наблюдается лишнее количество негативных связей.

Теория равновесия утверждает, что несбалансированные конфигурации стремятся к изменению в сторону сбалансированности. Это утверждение придает данной модели особое значение. Несбалансированные системы создают давление,

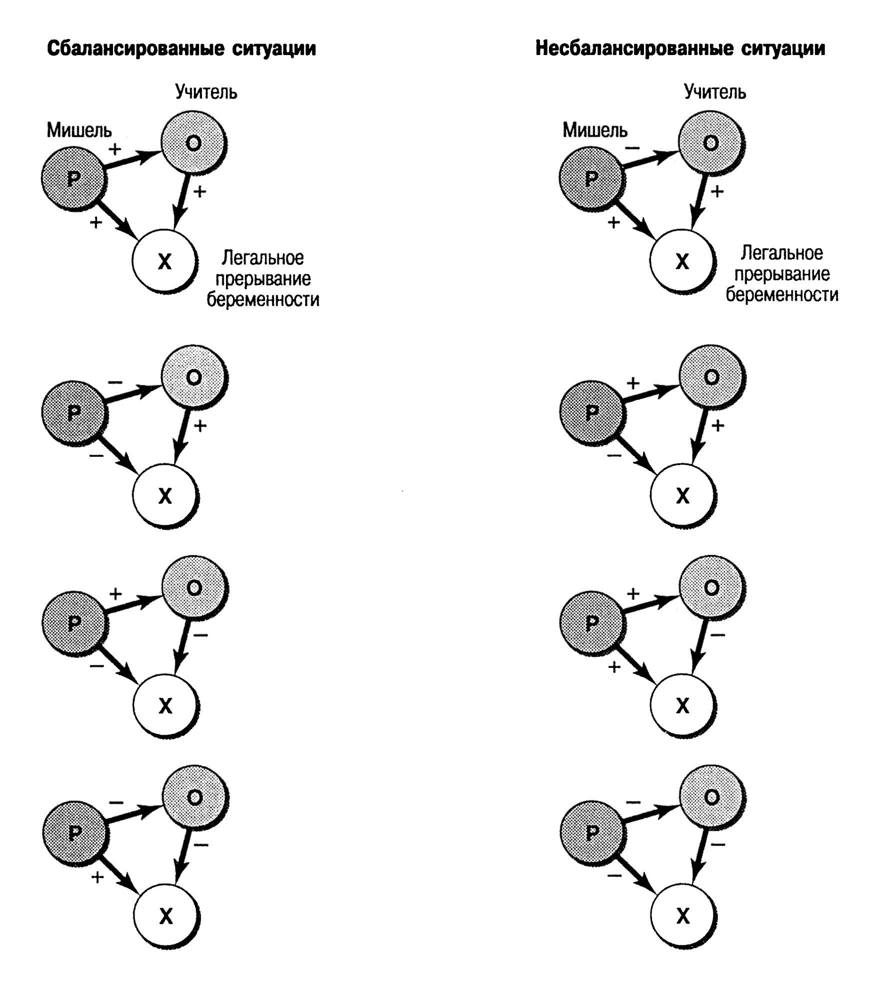


Рис. 5.2. Модель равновесия. Существует восемь возможных конфигураций, в которые включаются два человека и один объект. В соответствии с данной моделью структуры, в которых отсутствует равновесие, стремятся стать сбалансированными за счет изменения одного или более элементов

направленное на изменение установки, причем давление сохраняется до тех пор, пока системы не станут сбалансированными. То есть системы, представленные на рисунке справа, в конечном счете превратятся в системы, изображенные слева.

Изменение установки может проходить разными путями. Для прогнозирования направления изменения теория равновесия использует *принцип наименьшего усилия*. Для создания сбалансированной системы люди обычно используют минимально возможное количество аффективных связей. Для создания равновесия может быть изменена любая из связей. Например, если Мишель поддерживает прерывание беременности, а ее учитель — нет, при этом Мишель учитель нравится, равновесие может быть достигнуто несколькими путями. Мишель может решить, что на самом деле учитель ей совсем не нравится или что она в действительности — противница прерывания беременности. В случае другого выбора она



Сбалансированные отношения складываются тогда, когда люди одинаково воспринимают друг друга. Мэри нравится Сара, Саре нравится Элен, а Элен нравится Мэри. Их отношения гармоничны, разумны, согласованы и содержательны

может исказить реальность, используя неверное убеждение, что учитель на самом деле одобряет прерывание беременности. Какой механизм будет выбран, зависит от простоты его использования и от человека, осуществляющего изменение. Важно помнить, что существуют разные возможности.

Исследования в области теории равновесия в целом подтверждают эти прогнозы: люди действительно изменяют несбалансированные системы в направлении равновесия теми способами, которые сводят до минимума количество необходимых изменений (Abelson et al., 1968). Люди отдают предпочтение сбалансированным системам, они также лучше их запоминают (von Hecker, 1993). Но, как представляется, давление равновесия является более слабым, когда нам не нравится другой человек, и более сильным, когда он нам нравится. Ньюкомб (Newcomb, 1968) называет подобные ситуации скорее «лишенными равновесия», чем «несбалансированными». Он указывает на то, что нас просто не очень сильно заботит тот факт, согласны мы или нет с человеком, который нам не нравится; мы просто прекращаем это взаимодействие.

Теория равновесия дает описание понятия когнитивной согласованности в чрезвычайно простых терминах и предоставляет удобный способ концептуализации установок. Согласно этой теории, существуют различные способы разрешения несогласованности в заданной ситуации. Основное внимание обращается на один из наиболее важных аспектов изменения установки — факторы, определяющие, какой из возможных способов решения использовать (Hummert, Crockett & Kemper, 1990).

Теория когнитивного диссонанса

К наиболее важным теориям когнитивной согласованности относится **теория когнитивного диссонанса**, предложенная Леоном Фестингером (Festinger, 1957). Как и другие теории когнитивной согласованности, теория когнитивного диссонанса предполагает наличие давления к согласованности. Теория диссонанса имеет дело в основном с противоречиями между установками людей и их поведением.

Диссонанс определяется как аверсивное мотивационное состояние, возникающее в результате несоответствия какого-либо поведенческого акта, в котором мы участвуем, нашим установкам.

Диссонанс, по-видимому, возникает с наибольшей вероятностью тогда, когда противоречащие друг другу установки и поведение имеют для человека особое значение (Aronson, 1968; Johnson, Kelly & LeBlanc, 1995). Диссонанс создает психологическое напряжение (Elliot, Devine, 1994), и люди ощущают потребность уменьшить или устранить его. Уменьшение в данном случае означает восстановление согласованности или гармонии. Существует три способа достижения этой гармонии. Один из них заключается в том, чтобы аннулировать или изменить каким-либо образом наше поведение, хотя часто это неосуществимо. В некоторых случаях люди не придают значения диссонансу, так что им не приходится изменять свои установки (Simon, Greenberg & Brehm, 1995). Однако гораздо чаще они разрешают диссонанс между установками и поведением, изменяя свои установки. Теория диссонанса изучает эти процессы в отдельных типах ситуаций.

Диссонанс, следующий за принятием решения. Одним из действий, которое почти всегда обусловливает возникновение диссонанса, является принятие решений. Когда мы должны выбирать между двумя или более альтернативами, окончательный выбор фактически всегда несовместим, по крайней мере с некоторыми из наших убеждений. После того как решение принято, все положительные стороны отвергнутой альтернативы и все отрицательные аспекты выбранной альтернативы становятся несовместимыми с этим решением.

Диссонанс может быть уменьшен за счет повышения оценки выбранной альтернативы или снижения оценки отвергнутой альтернативы. Приняв решение, мы склонны усиливать свое расположение к выбранному варианту и уменьшать его в отношении отвергнутого. Эта тенденция была продемонстрирована в эмпирическом исследовании, проведенном Джеком Бремом (Brehm, 1956). Студенткам колледжа продемонстрировали восемь предметов, таких как тостер, таймер и радиоприемник, и попросили указать, насколько они хотели бы иметь каждый из них. Затем им показали два из этих предметов и попросили выбрать один. При условии высокого диссонанса девушкам предлагалось выбрать между предметом, которому они дали высокую оценку, и тем, который они поставили на второе место. При условии низкого диссонанса им предоставлялось право выбора между предметом, имеющим высокую оценку, и тем, который они оценили как гораздо менее желанный. После того как девушки принимали решение, их просили оценить предметы еще раз. При повторной оценке у девушек, находившихся в условии высокого диссонанса, наблюдалась сильная тенденция повышать оценку выбранного ими предмета и снижать оценку отвергнутых. В контрольной группе, где диссонанса не было, вместо предложения выбора между двумя предметами и получения более желанного, девушкам просто давали один из предметов, который они оценили положительно. Когда они заново оценивали все предметы, они не продемонстрировали никакой тенденции к повышению оценки полученного предмета. Это условие показывает, что переоценка при условии высокого диссонанса была вызвана не только гордостью от обладания предметом; решающим фактором стало принятие решения.

Тенденция к переоценке особенно сильна тогда, когда две альтернативы изначально оцениваются как близкие по привлекательности. Брем проверил также и эту идею. Когда женщины делали выбор между двумя предметами, получившими высокую оценку, они испытывали больший диссонанс, поэтому после выбора

одного из предметов они начинали оценивать их как более отличные друг от друга, чем это было в условии низкого диссонанса.

Диссонанс, появляющийся после принятия решения, также может возникнуть, когда мы принуждаем себя выбрать одно направление действий. Этот вопрос был ярко проиллюстрирован в классическом исследовании секты Судного дня, члены которой предсказывали, что в определенный день мир закончит свое существование, и верили в то, что их спасет корабль, который прибудет из космоса. В книге «Когда пророчество не сбывается» (*When Prophecy Fails*), посвященной исследованию этой необычной группы (Festinger, Riecken & Schachter, 1956), авторы описывали реакции членов группы на их собственное пророчество и, что более важно, на его полную неудачу (ведь мир не погиб, как они ожидали). В течение дней и недель, последовавших за предсказанием, члены группы распродали свои вещи и стали готовиться к концу света. Когда роковой день наступил, а конца света так и не случилось, они сначала были чрезвычайно потрясены. Однако их реакцией не был отказ от своих убеждений и возвращение к нормальной жизни. Они не смогли уменьшить диссонанс, согласившись с тем, что все их усилия напрасны, а планы — не реализованы. Вместо этого они решили, что судный день отсрочен и конец света скоро наступит. Более того, они начали утверждать, что именно благодаря их стараниям конец света был отложен, и начали очень активно привлекать в свои ряды новых сторонников. По всей вероятности, это помогало им уменьшить диссонанс за счет оправдания своего оригинального поведения.

Притягательность теории когнитивного диссонанса отчасти заключается в том, что она позволяет делать контринтуитивные предсказания. В данном случае, исходя из здравого смысла, можно было бы предположить, что секта оставит свою деятельность после того, как предсказание столь плачевно провалилось. Но теория диссонанса прогнозирует, что это опровержение заставит членов секты не только не отказаться от своей теории, но скорее даже защищать ее еще с большей силой. И именно так и произошло на самом деле.

Поведение, противоречащее установкам. Теория когнитивного диссонанса также может быть применена к последствиям **контрустановочного поведения** (*attitude-discrepant behavior*), которое также называют **поведением, противоречащим установкам**. Когда человек, обладающий определенным убеждением, совершает действие, ему не соответствующее, возникает диссонанс. В связи с тем что само действие отменить сложно, обычно диссонанс ослабляется за счет изменения установки.

Например, некоторые люди поступают в юридическую школу, потому что верят, что могут помочь бедным и нуждающимся и улучшить мир. Однако, став юристами, большинство из них сталкиваются с необходимостью делать скучную и неинтересную работу, которая имеет гораздо больше общего с деловыми контрактами и освобождением от налогов, чем с оказанием помощи другим людям. Многие из этих некогда идеалистически настроенных индивидов со временем находят оправдание тому, что они делают, и даже получают от этого удовольствие. Они начинают верить в то, что ничего особенного для помощи другим людям сделать нельзя, и даже в то, что люди вовсе и не заслуживают большой помощи. В чем причины такой перемены?

Теория диссонанса утверждает, что они начали участвовать в поведении, противоречащем установкам, когда впервые приступили к работе, потому что это было

условием данной работы. Для того чтобы зарабатывать деньги, им приходилось проводить долгие часы, выполняя достаточно заурядную работу. Но это создало диссонанс: поведение не соответствовало их установкам. Со временем люди адаптировали свои установки к ситуации, изменив их так, чтобы они были более согласованы с поведением.

Наиболее интересный прогноз теории диссонанса касается того, какой уровень побудительного мотива необходим, чтобы произвести изменение установки. С одной стороны, этот мотив должен быть достаточным для того, чтобы заставить человека совершить контрустановочное действие. Но если давление на человека слишком сильно или побудительная причина слишком убедительна для того, чтобы совершить противоречащее установкам действие, несогласованности не возникает, и тогда диссонанс будет слишком мал. Таким образом, парадокс заключается в том, что после определенной точки наступает момент, когда чем сильнее побудительный мотив к совершению контрустановочного акта поведения, тем меньше вероятность того, что люди изменят установки для оправдания своих действий. Предположим, вам предложили на лето «грязную» работу, например дневную работу на стройке, но оплату обещали очень высокую. Вы не испытываете никакого диссонанса, поэтому, скорее всего, у вас не возникнет потребность переоценивать эту работу. Это малопривлекательная работа, но, по крайней мере, вы заработаете хорошие деньги! Однако предположим, что вы выполняете «грязную» работу в местной больнице и платят вам за нее мало. В этом случае возникнет диссонанс, потому что и работа неинтересная, да и денег вам совсем не платят. У вас есть возможность уменьшить диссонанс, сделав переоценку вашей работы. Возможно, вы начинаете думать, что это хороший опыт для вашей учебы, что вы помогаете людям, нуждающимся в помощи, или что вы познакомились с некоторыми очень интересными людьми.

Одно из первых исследований, демонстрирующих влияние **недостаточного оправдания** (*insufficient justification*) на изменение установки, было проведено Фестингером и Карлсмитом (Festinger, Carlsmith) в 1959 году. Студенты, принимавшие участие в эксперименте, выполняли чрезвычайно скучное задание. Когда они закончили работу, экспериментатор объявил, что он изучает влияние предвзятых мнений на исполнение. Он объяснил, что некоторым людям заранее говорили, что задание интересное, другим сказали, что задание скучное, а третьей группе вообще ничего не сообщили. Затем экспериментатор попросил каждого участника помочь ему, сообщив следующему участнику свое положительное мнение о задании перед началом его выполнения.

На этой стадии была введена главная экспериментальная манипуляция. Некоторым участникам сообщили, что экспериментатор заплатит им за помощь 1 доллар, а другим было сказано, что им будут платить 20 долларов (табл. 5.1). Фактически все участники согласились описать следующему участнику задание как очень приятное. Существовала также контрольная группа, членов которой не просили лгать. Вскоре после этого экспериментатор попросил участников указать, насколько действительно им понравилось задание.

Те, кому заплатили 1 доллар, оценили задание более позитивно, чем те, кому заплатили 20. (Помните о том, что это был 1959 год!) Они нашли задание более приятным и проявили большее желание поучаствовать в других подобных экспериментах, несмотря на то что им заплатили меньше денег. Именно это и прогно-

зирует теория диссонанса. Более крупная сумма денег послужила достаточной причиной для выполнения задания, поэтому участники испытали небольшой диссонанс. Однако участники, получившие только доллар за то, что представили следующему участнику задание в неверном свете, имели недостаточное оправдание для своих действий; они испытывали диссонанс и разрешали его за счет изменения своих установок по отношению к заданию. Было проведено много аналогичных исследований, и они дали схожие результаты. Изменение установки, осуществленное этим или подобными методами, часто может затрагивать важные убеждения, преобразующиеся в результате в основные (Leippe, Eisenstadt, 1994). Таким образом, данное явление никоим образом не ограничивается лабораторными исследованиями несущественных установок.

Таблица 5.1

Положительные установки, возникающие в результате совершения актов поведения, противоречащего установкам

Условие	Зависимая переменная	
	Удовольствие от выполнения задания	**Готовность участвовать в подобных экспериментах**
Вознаграждение в 1 доллар	+1,35	+1,20
Вознаграждение в 20 долларов	−0,05	−0,25

Примечание. Положительное число показывает большую степень полученного (обычный шрифт) от задания удовольствия и более высокую готовность участвовать в подобных экспериментах.

Источник: данные приводятся по: Festinger, Carlsmith (1959).

Угрозы. В принципе отрицательные побудительные мотивы должны работать точно так же, как и положительные. Один из способов заставить человека выполнять задание, которое ему не нравится, — пригрозить наказанием. Если вы, отправляясь в офис, не надеваете галстук, или не платите налоги с доходов, или не выполняете домашнее задание, вас подвергают наказанию.

Более сильная угроза должна создавать меньший диссонанс и, таким образом, меньшее изменение установки. В ходе эксперимента, разработанного для проверки этой идеи, детям показывали несколько игрушек, а затем запрещали играть с игрушкой, которая им очень понравилась (Aronson, Carlsmith, 1963). Их предупреждали или о мягком, или о строгом наказании в том случае, если они будут играть с запрещенной игрушкой. Затем детей оставляли одних в комнате с этими игрушками и оценивали, как долго они играли с запрещенной игрушкой. После игры их спрашивали о том, насколько им понравились игрушки, включая ту, играть с которой было запрещено. В соответствии с теорией диссонанса дети, которых пугали более строгим наказанием, по всей вероятности, не должны были играть с игрушкой, но также и не должны были понизить ее оценку. В конце концов, они знают, почему не играют с ней: им угрожали наказанием. Однако те дети, которым пообещали мягкое наказание, не имели достаточного оправдания для того, чтобы избегать этой игрушки, и соответственно, когда их просили оценить иг-

рушки повторно, они могли дать иную оценку указанной игрушке, решив, что на самом деле она не так уже привлекательна. Именно это и наблюдали экспериментаторы в действительности. Дети снизили оценки запрещенной игрушки в большей степени при условии мягкой угрозы, чем при более серьезной угрозе.

Выбор — еще одна важная составляющая диссонанса — возможность **выбора** поведения. Поведение, противоречащее установкам, создает диссонанс только тогда, когда оно выбрано свободно (или, по крайней мере, человек считает, что оно выбрано свободно). Это наглядно продемонстрировано в исследовании, проведенном Линдером, Купером и Джонсом (Linder, Cooper & Jones, 1967). Студенты писали эссе, противоречившее их мнениям. Некоторых участников заставили почувствовать, что у них есть выбор, писать или не писать эссе; другим никакого выбора предоставлено не было. Половине участников в каждом условии эксперимента заплатили 2,5 доллара, а второй половине заплатили 50 центов. (В 1967 году это была заметная разница!) При наличии свободного выбора возник типичный эффект диссонанса. Чем меньше был побудительный мотив для контрустановочного поведения, тем большее изменение установки демонстрировали участники. При отсутствии выбора эффект диссонанса не возникал. Чем значительнее был денежный побудительный мотив, тем значительнее было изменение установки. Таким образом, возможность выбора стратегии поведения (или ее отсутствие) является решающим предварительным условием для изменения установки, вызванного противоречивым поведением.

Преданность. Еще одним фактором изменения установки как механизма уменьшения диссонанса является **преданность** (*commitment*) человека своим решениям или поведению. До тех пор пока мы искренне преданы избранному направлению действия, диссонанс способствует изменению установки. Но когда мы чувствуем, что можем изменить решение в том случае, если оно неверно, или относимся к делу без особого энтузиазма, или, возможно, нам вообще не удастся справиться с этим делом, диссонанс не возникнет и может не произойти никакого изменения установки.

Ученые (Dickerson, Thibodeau, Aronson & Miller, 1992), занимавшиеся изучением значения преданности, набрали участников для проведения исследования, касавшегося вопросов охраны водных ресурсов. Половине участников напомнили о том, что иногда они впустую расходуют воду, принимая душ, а другой половине об этом не говорили. Затем, после проведения этой манипуляции, половину участников попросили выступить перед аудиторией, убеждая людей принимать душ в течение более короткого времени. Исследователи ожидали, что у участников, согласившихся выступить после напоминания о расточительном отношении к воде, возникнет ощущение диссонанса, мотивирующего их бережнее относиться к воде. Результаты подтвердили ожидание: среди тех, кто публично рассказал о себе после напоминания о расточительных привычках, вероятность принятия решения проводить в душе меньше времени была выше, чем среди участников из контрольной группы. Участники, которым просто напомнили о том, что они расходуют воду впустую, а также те, кто только сделал публичное заявление, не пожелали сократить время принятия душа. Кроме того что полученные результаты продемонстрировали значение преданности своим убеждениям, они показали, как диссонанс может быть использован для решения практических проблем, таких как сохранение воды.

Предсказуемые последствия. Необходимым условием возникновения диссонанса является уверенность человека в том, что он может предвидеть отрицательные последствия своих решений. Если ваша одноклассница принимает решение идти в школу по левой стороне улицы, а не по правой, и в то время как она там идет, с крыши неожиданно падает кирпич и попадает ей по ноге, это несчастье. Но вряд ли она будет испытывать диссонанс. С другой стороны, если бы она знала о возможности получить ранение, например потому что на этой стороне улицы строится многоэтажный дом, существует вероятность возникновения диссонанса.

При проверке этого предположения Гоэталс, Купер и Нафиси (Goethals, Cooper & Naficy, 1979) попросили студентов Принстона записать на пленку выступления в поддержку увеличения количества учащихся в группах первого курса в два раза. (Это была неприятная перспектива для учащихся, так как Принстон имеет репутацию небольшого элитного колледжа.) Некоторым студентам сказали, что их выступление, возможно, попадет на рассмотрение членов приемной комиссии, которая занимается этим вопросом (предсказанные последствия); другим было сказано, что выступления будут переданы неким группам, но группы не были названы (предсказуемые последствия). А другим ничего не сказали о каком-либо дальнейшем использовании их речей (непредсказуемые последствия). После того как выступления были записаны, всем сказали, что их контрустановочные речи будут переданы в приемную комиссию.

При каких обстоятельствах участники изменили свои установки в направлении снижения диссонанса, вызванного выступлением? Как предсказанные, так и предсказуемые последствия вызвали изменение установки в направлении речи участника. Только в случае непредсказуемых последствий этого не произошло.

Ответственность за последствия. Значение выбора заключается в том, что он дает возможность осознанной ответственности за все последствия, независимо от того, является ли ощущение ответственности «логичным» или нет. Если люди, принимающие решения, чувствуют себя ответственными за последствия своих действий, диссонанс возникает независимо от того, можно ли эти последствия предвидеть. Если они не чувствуют ответственности за результаты, диссонанс не возникает, независимо от того, насколько губительны результаты.

В одном из исследований (Pallak, Sogin & Van Zante, 1974) скучное задание было повторно оценено более положительно, что соответствовало уменьшению диссонанса, даже когда отрицательные последствия (понимание того, что выполнение задания было простой тратой времени) были неизвестны вплоть до момента завершения задания — до тех пор пока участник не заканчивал его, осознавая возможность выбора. Этот эффект можно объяснить тем, что люди формируют внутренние атрибуции для своего поведения и соответственно ощущают себя ответственными за любые результаты, с ним связанные (Sogin, Pallak, 1976).

Решающим вопросом, касающимся непредвиденных отрицательных последствий, является вопрос о том, верят ли люди в то, что их предшествующее поведение привело к возникновению этих последствий. Именно поэтому так высоко значение осознанного выбора. Когда мы делаем выбор или предпринимаем действие и получаем плохой результат, мы чувствуем себя ответственными за этот результат, что и создает диссонанс. В настоящее время некоторые психологи утверждают, что осознанная личная ответственность за аверсивные последствия имеет такое большое значение при возникновении изменения установки, что уже не важно,

контрустановочное поведение или нет. Даже действия, совместимые с нашими установками, скорее всего, вызовут изменение установки (усиливая наши априорные установки), если они приводят к отрицательным последствиям, и мы испытываем чувство ответственности за эти действия (Scher, Cooper, 1989).

Усилия. Чем большее усилие затрачивает человек на выполнение действий, имеющих аверсивные последствия, тем выше вероятность возникновения более сильного диссонанса. Если вы пошли добровольцем в морскую пехоту и тренировки выматывают вас, приносят боль и вызывают стресс, у вас, вероятно, возникнет ощущение диссонанса: вы, скорее всего, убедите себя в том, что сделали правильный выбор и вам нравится морская пехота. Изменение установки помогает оправдать усилие, которое вы затратили (или даже предполагаете затратить; см. Wicklund, Cooper & Linder, 1967).

Подводя итог, можно сказать, что основными предпосылками для возникновения когнитивного диссонанса и изменения установки, вызванного принятием решения, являются минимальные побудительные мотивы, осознанный выбор, безусловная преданность, предсказуемые последствия, личная ответственность за последствия и большое усилие.

Теория самовосприятия: вызов диссонансу

Первоначально теория когнитивного диссонанса вдохновила изучение влияния поведения на изменение установок, и в течение нескольких лет она была единственной теоретической базой для интерпретации его результатов. Затем Бем (Bem, 1967) предложила иную трактовку: **теорию самовосприятия**. Как мы видели в главе 4, Бем утверждала, что мы зачастую не знаем, что представляют собой наши установки, и просто формируем суждения о них на основе своего поведения и тех обстоятельств, при которых это поведение происходит. Например, вы выбираете из корзины, в которой лежат фрукты семи видов, апельсин, при этом кто-то спрашивает, как вы относитесь к апельсинам. Вы говорите себе: «Я просто выбираю апельсины; никто не заставляет меня это делать; следовательно, я, должно быть, действительно люблю апельсины». Соответственно вы говорите этому человеку, что вам нравятся апельсины.

Несложно понять, как это можно применить к поведению, противоречащему установкам. Участнику исследования платят 1 доллар за то, чтобы он сказал кому-нибудь, что определенное задание доставило ему очень большое удовольствие. Когда позже этого участника спрашивают о том, насколько приятным он в действительности считает это задание, он говорит себе: «Я сказал, что задание было приятным, и мне заплатили только один доллар. Одного доллара недостаточно для того, чтобы заставить меня лгать, поэтому я, должно быть, действительно думаю, что это задание доставляет удовольствие». С другой стороны, 20 долларов, возможно, составляют достаточную сумму, чтобы сказать маленькую ложь. Поэтому участник может сказать себе: «Единственной причиной того, что я сказал, что оно было приятным, было получение двадцати долларов; на самом деле я так не считаю». Таким образом, теория самовосприятия формирует такие же предсказания, что и теория диссонанса; чем больше людям платят за то, чтобы они сделали заявление, противоречащее их установкам, тем меньше они в него верят.

Обратите внимание на то, что теория когнитивного диссонанса и теория самовосприятия делают одинаковые предсказания, но по абсолютно разным причи-

нам. Традиционное мнение об установках, отраженное в теории диссонанса, состоит в том, что это сильные, устойчивые предпосылки. Когда люди вовлечены в контрустановочное поведение, они страдают от неприятного напряжения, которое может быть ослаблено только за счет отказа от этих «дорогих их сердцу» установок. Теория самовосприятия Бем утверждает, что наши выражения установок являются, наоборот, достаточно случайными вербальными формулировками. Мы наблюдаем условия осуществления поведения, а затем описываем наши установки.

Другой аспект данной полемики касается того, действительно ли диссонанс приводит к возбужденному состоянию, приносящему неудобство. Тогда как теория когнитивного диссонанса утверждает, что это действительно так, анализ Бем поддерживает точку зрения, согласно которой поведение, противоречащее установкам, не вызывает особого неудобства или возбуждения. К счастью, этот вопрос поддается проверке. Вспомните приведенное в главе 4 обсуждение объяснения эмоций, в котором говорилось о том, что субъективные состояния возбуждения иногда могут быть снижены, если побудить человека объяснить их действием другого стимула. Если диссонанс является состоянием возбуждения, он также подчиняется переносу атрибуции. Точнее, не произойдет никакого изменения установки, если возбуждение, основанное на диссонансе, может быть отнесено к какой-либо другой причине. Для того чтобы проверить это Заппа и Купер (Zappa, Cooper, 1974) дали участникам по таблетке; в одном случае они сказали участникам, что таблетка вызовет у них чувство напряженности, а в другом — что она позволит им расслабиться. Затем участников попросили написать контрустановочные эссе при условии или широкого, или ограниченного выбора. У участников, которым сказали, что из-за таблетки они будут чувствовать напряжение, эффект диссонанса не наблюдался; т. е. широкий выбор вызвал изменение установки не в большей степени, чем ограниченный. Предположительно участники могли соотнести возбуждение с действием таблетки, и поэтому не возникало ни диссонанса, ни вызванного им изменения установки. Однако когда участникам сказали, что таблетка приведет к расслабленности, условие с высокой степенью выбора привело к более сильному изменению установки в отношении эссе, чем при условии низкой степени выбора, что соответствовало обычному эффекту диссонанса. По-видимому, участники не могли соотнести возбуждение с приемом таблетки, потому что им сказали, что это была расслабляющая таблетка. Данное исследование предоставило дополнительные доказательства того, что влияние диссонанса действительно зависит от типа механизма аверсивного возбуждения, которое можно устранить или ограничить, если участник объяснит возникновение возбуждения действием какого-либо постороннего стимула (см. также Harmon-Jones, Brehm, Greenberg, Simon & Nelson, 1996).

В настоящее время большинство психологов допускают, что положения как теории диссонанса, так и теории самовосприятия — правильны. Вопрос заключается в том, когда более высока вероятность действия одних, а когда — других? Десятилетия исследований показывают, что если человек обладает небольшим опытом осмысления своих установок или если установки касаются неопределенных, простых, второстепенных или новых вопросов, он формирует суждения о своих установках на основе восприятия своего поведения. Когда дело касается более спорных, сложных и принципиальных вопросов, более вероятно действие теории диссонанса.

Другие принципы согласованности

Когниции и чувства. Люди не только стараются согласовать свои убеждения и свое поведение, они также пытаются добиться согласованности убеждений и чувств. Таким образом, наши убеждения до некоторой степени определяются нашими аффективными предпочтениями, и наоборот. Предположим, что какой-либо избиратель знает о новом губернаторе не так уж много, но у него возникает по отношению к нему сильное отрицательное чувство, потому что ему неприятен его голос. Теория согласованности предполагает, что в этом случае избиратель будет усваивать убеждения, необходимые для поддержания данной негативной оценки. Возможно, он начнет верить в то, что губернатор некомпетентен, проводит неправильную политику, а его друзья — бесчестные люди. Другими словами, люди склонны перестраивать свои убеждения и восприятие фактов таким образом, чтобы те соответствовали их оценочным предпочтениям, даже тогда, когда они не владеют никакой надежной информацией для оправдания этой стратегии (Rosenberg, 1960).

Согласованность: влияние культуры. Согласованность — важный принцип теорий, касающихся установок, она также имеет большое значение для изучения убеждения. Однако совсем недавно появились данные, позволяющие предположить, что согласованность между установками, между убеждениями и чувствами и между установками и поведением может не иметь столь большого значения, как предполагают теоретики и исследователи.

В частности, обеспокоенность соответствием является характерной для западных установок — т. е. для установок людей, проживающих в Соединенных Штатах и Западной Европе, — но она не столь характерна для восточных установок. В Японии, где внимание фокусируется на индивидуальных установках в меньшей степени, чем на взаимозависимости и чувствительности к социальной ситуации, потребность в согласованности и ее проявлениях может быть достаточно низкой (Markus, Kitayama, 1991). В своих социальных взаимодействиях японцы могут выражать совершенно разные установки в зависимости от того, в какой ситуации они находятся, потому что они убеждены, что люди, с которыми они взаимодействуют, воспримут именно эти конкретные установки. С другой стороны, в Соединенных Штатах люди, скорее всего, будут проявлять устойчивые установки вне зависимости от ситуации (Ouchi, 1981). Как следствие, американцам поведение японцев может иногда казаться изворотливым и непринципиальным, в то время как японцам американская упрямая приверженность определенной позиции может казаться невежливой и не учитывающей социальные нормы. Для других взаимозависимых культур согласованность также может представлять более низкую ценность, чем это имеет место в западных обществах.

В общем и целом мнение о том, что согласованность является важным аспектом установок, начинает терять свои позиции. Помимо существенных межкультурных различий есть данные о том, что даже представители западных культур способны спокойно переносить значительную несогласованность между своими установками, и это, похоже, не дает тех неблагоприятных результатов, которые описываются теорией диссонанса и другими теориями согласованности. Таким образом, согласованность может обладать большей ценностью, чем фундаментальный когнитивный принцип; следовательно, его значение для феномена уста-

новок должно изменяться прямо пропорционально ценности, определяемой для согласованности. Еще один пример, иллюстрирующий значение ценностей и установок, представлен в рубрике «Культурный факт».

Теория ожидаемой выгоды

Люди часто реагируют на убеждающую коммуникацию с точки зрения затрат и выгод, связанных с определенными установочными позициями. В соответствии с этой теорией, формирование установки и ее изменение являются процессом взвешивания «за» и «против» различных возможных установок, существенных для данного случая, а затем выбора лучшей альтернативы. Данный подход лучше всего представлен **теорией ожидаемой выгоды** (*expectancy-value theory*) (Edwards, 1954).

Теория ожидаемой выгоды предполагает, что люди выбирают позицию на основе внимательной оценки всех связанных с ней «за» и «против», т. е. на основе оценок ее возможных следствий. Новизна идеи заключается в том, что люди принимают во внимание не только цену, но также и возможные следствия. Люди склонны выбирать позиции, которые с большей вероятностью помогут достигнуть хороших результатов, и отвергают те, в которых более вероятны плохие. Используя формальную терминологию, можно сказать следующее: теория предполагает, что при выборе установок люди стараются довести до максимума субъективную пользу от различных ожидаемых результатов, которая является продуктом 1) **цены** определенного результата и 2) **вероятности** того, что данная позиция приведет к такому результату (см. Shah, Higgins, 1997).

Предположим, вы пытаетесь решить, пойти ли вам сегодня на вечеринку к другу. Анализ ожидаемой выгоды представлен в табл. 5.2. Вы попытаетесь обдумать все возможные варианты результатов вечера, проведенного на вечеринке (потанцевать, выпить пива, не готовиться к завтрашним зачетам, познакомиться с кем-нибудь), цену этих результатов (получить удовольствие от танцев; выпить пива и познакомиться с кем-нибудь, но заработать похмелье; и получить плохие оценки по результатам середины семестра) и вероятность этих результатов (несомненно — потанцевать и получить ужасные оценки, но маловероятно — познакомиться с кем-нибудь на небольшой вечеринке). После того как вы проанализируете как вероятность, так и цену, вам придется сесть за учебники: неизбежные ужасные оценки несопоставимы с небольшим весельем, танцами и пивом.

Подводя итоги, можно отметить, что теория ожидаемой выгоды рассматривает баланс побудительных мотивов и предсказывает, что при условии существования конфликта между целями люди выберут ту позицию, которая сделает их выгоды максимальными. Данный подход рассматривает людей как индивидов, расчетливо, активно и рационально принимающих решения.

Теория когнитивной реакции

Теория когнитивной реакции (Greenwald, 1968; Petty, Ostrom & Brock, 1981) стремится понять процессы, связанные с установками и их изменениями, на основе анализа мыслей и переживаний, возникающих у людей в ответ на убеждающие коммуникации. Теория предполагает, что реакцией людей на различные аспекты определенной позиции являются позитивные или негативные мысли (или когнитивные реакции). Эти мысли в свою очередь определяют, будет человек поддерживать эту позицию или нет (Romero, Agnew & Insko, 1996).

Таблица 5.2

Пойти на вечеринку или поучиться? Анализ вероятности—цены

	Цена	×	Вероятность	=	Субъективная польза
Выбор 1 — пойти на вечеринку					
Потанцевать	+2	×	3	=	+6
С кем-нибудь познакомиться	+3	×	1	=	+3
Выпить пива	+1	×	3	=	+3
Заработать похмелье	−3	×	2	=	−6
Получить плохие оценки при аттестации	−3	×	3	=	−9
Общая установка					−3
Выбор 2 — учиться					
Улучшить хорошие оценки	+3	×	3	=	+9
Скучать	−1	×	1	=	−1
Не заработать похмелье	+2	×	3	=	+6
Общая установка					+14

Примечание. Цена оценивается в пределах шкалы от +3 (очень хорошая) до −3 (очень плохая); вероятность оценивается по шкале от 3 (обязательно произойдет) до 0 (обязательно не произойдет); субъективная польза является произведением цены и ожидания.

Предположим, вы смотрите по телевизору речь сенатора, который выступает в защиту сокращения государственных медицинских пособий, выплачиваемых пожилым людям, и говорите себе: «А как же люди, получающие маленькую пенсию, или те, кто не может помочь себе сам, например инвалиды или бедняки? Кто-то должен поддерживать этих людей, и государственные программы — это единственный способ оказать им помощь». Эти негативные когнитивные реакции означают, что вы вряд ли согласитесь с позицией сенатора. Но если вы говорите себе: «Это правильно. Налоги слишком высоки, а эти программы, по-видимому, оплачивают непомерные больничные расходы для людей, которые в любом случае должны сами оплачивать свои медицинские счета», вы, скорее всего, поддержите позицию сенатора. Основное предположение подхода, связанного с когнитивными реакциями, заключается в том, что люди являются скорее активными обработчиками информации и генерируют когнитивные реакции на сообщения, а не пассивными реципиентами сообщений, которые они время от времени получают.

Теория когнитивной реакции предсказывает, что изменение установки зависит от того, в каком объеме и какой вид **контраргументирования** вызывает сооб-

КУЛЬТУРНЫЙ ФАКТ

Культура и убеждение

Создатели рекламной продукции стараются убедить людей купить товар. Существуют ли универсальные принципы воздействия, заставляющие людей быть более восприимчивыми к призывам, или у представителей разных культур есть свои представления о том, что считать убедительным?

Исследования показывают, что основное культурное различие, индивидуализм и коллективизм, может определять, какие виды рекламы будут наиболее убедительными. В индивидуалистических культурах люди ценят независимость и часто подчиняют групповые интересы своим личным целям. Соответственно в индивидуалистических культурах вы скорее увидите рекламные лозунги, обращенные к индивиду, с целью убедить его что-либо приобрести. В коллективистских культурах, наоборот, люди ценят взаимозависимость и подчиняют свои личные интересы интересам группы. Соответственно в этих культурах более распространенными в рекламных объявлениях могут быть призывы к социальным отношениям и социальной ответственности.

Для проверки этих предположений Хан и Шавитт (Han, Shavitt, 1994) изучили популярные журналы, выпускаемые в двух странах – Соединенных Штатах и Южной Корее. Соединенные Штаты обычно считаются страной индивидуалистической культуры, в то время как Корея по своей ориентации относится к коллективистским. Из журналов на случайной основе были отобраны двести рекламных объявлений, определенных как ориентированные либо на индивидуализм, либо на коллективизм. Образцы рекламы, определенные как отражающие индивидуалистическую ориентацию, содержали в себе призывы к индивидуальности и независимости, проявлению уверенности в себе или личного соперничества, в них делались акценты на самосовершенствовании и самореализации, а также на выгодах, которые конкретный индивид может получить от данного товара. И наоборот, образцы рекламы оценивались как коллективистские по своей ориентации, если они призывали к целостности семьи, обращали основное внимание на благосостояние группы, выражали заботу о других людях или поддержке общества, в центре их внимания находились взаимозависимые отношения с другими людьми или групповые цели. Как и ожидалось, в образцах рекламной продукции из Соединенных Штатов значительно в большей степени использовались индивидуалистические призывы, убеждающие людей купить какой-либо товар, в то время как в материалах из Кореи было использовано больше коллективистских призывов.

В ходе другого исследования, посвященного изучению убеждения, студентам из Кореи и Соединенных Штатов были предложены рекламные объявления, которые по своей ориентации были или коллективистскими, или индивидуалистическими. В рекламных образцах индивидуалистического характера присутствовали такие заголовки, как «Ее стиль не похож ни на чей другой», «Живи с удовольствием», «Ты... только лучше», «Лидер среди лидеров» и «Подари себе захватывающие дух переживания». В коллективистских образцах рекламы были представлены такие заголовки, как «Мы знаем способ, как сделать людей ближе друг другу», «Празднуя полувековой юбилей партнерства», «Делиться – это прекрасно» и «Поделись с другими захватывающими дух переживаниями». Для студентов из Соединенных Штатов более убедительной оказалась та реклама, которая подчеркивала индивидуалистические выгоды, а корейские студенты лучше воспринимали материалы, в которых основное внимание уделялось общим выгодам.

Таким образом, складывается впечатление, что создатели рекламы находятся на правильном пути. Они не только создают рекламу, отражающую ценности конкретной культуры, но и делают свои рекламные объявления все более убедительными.

щение. Если сообщение стимулирует сильное и эффективное контраргументирование, последует сопротивление изменению. Наоборот, убеждение может возникать в связи с противодействием процессу контраргументирования. Если мы не можем найти какие-либо убедительные контраргументы или нас что-то отвлекает от их поиска в момент восприятия сообщения, мы гораздо с большей вероятностью воспримем коммуникацию.

В главе 2 мы рассматривали подход к социальному суждению, основанный на двойном процессе обработки информации. Это означает, что при определенных условиях люди могут прибегать к быстрой, выводимой путем заключения обработке информации, основанной на эвристике, в то время как в других случаях они могут обрабатывать поступающую информацию систематически и обдуманно. Подобное отличие — двойственная обработка информации — также относится и к убеждению. Иногда мы слишком ленивы и лишены мотивации, чтобы анализировать «за» и «против» сложных аргументов; в других случаях у нас есть мотивация для изучения аргументов, тщательного их анализа в поиске моментов, существенных для нас и для контраргументирования, если мы с ними не согласны.

С учетом этого различия Петти и Качиоппо (Petty, Cacioppo, 1986) разработали **модель «уточнение–правдоподобие»** (*elaboration-likelihood theory*), которая анализирует когнитивные реакции на убеждающие коммуникации. Они высказали предположение, что при некоторых обстоятельствах люди имеют мотивацию заниматься внимательным рассмотрением всех «за» и «против» какого-либо аргумента; в то время как в других условиях они извлекают свои заключения из периферийных сигналов, связанных с коммуникацией, но несущественных для оценки аргументов. К ним относятся привлекательность и престижность источника или приятность контекста (например, красивая женщина или привлекательный мужчина, курящие рекламируемую марку сигарет).

Петти и Качиоппо выявили различия между основными и периферийными путями убеждения. Для основных путей убеждения характерны детальная обработка информации, изучение и оценка аргументов. На поверхностные, периферийные сигналы люди обращают внимание, причем без детального рассмотрения важных аргументов, когда они идут к убеждению периферийным путем. Подобным образом Шелли Чайкен (Chaiken, 1980, 1987) отделила **систематическую обработку информации**, включающую в себя тщательный обзор и рассмотрение аргументов, от **эвристической обработки**, которая включает использование простых правил принятия решений, например идею о том, что более длинные аргументы более сильные.

Разделение обработки информации на основную и периферийную стало главным фактором изучения изменения установок. Оно имеет особое значение, потому что непосредственно касается вопроса о том, насколько рационально мы реагируем на попытки убеждения. Реагирует ли человек на качество и цену товара или только на ту «шумиху», которой его окружают специалисты по рекламе? Реагирует ли избиратель на реальные дела и качества кандидатов или только на поверхностные образы, которые ему представляет телевидение? Ответ заключается в том, что при разных обстоятельствах мы делаем и то и другое (Chaiken, Maheswaran, 1994). Эти обстоятельства описаны в табл. 5.3 и будут разъяснены в последующих разделах этой главы, посвященных процессу убеждения.

Таблица 5.3

Когда используется систематическая обработка информации, а когда — эвристическая?

Категория независимой переменной	Условия, активизирующие систематическую обработку	Условия, активизирующие эвристическую обработку
Источник	Количество независимых источников	Приятность Физическая привлекательность Компетентность
Сообщение	Повторение Риторические вопросы/аргументы Письменное сообщение Высокая противоречивость	Длина сообщения Количество аргументов Видеосообщение
Цель	Заинтересованность в вопросе Потребность в познании Предшествующая информация	Заинтересованность в реакции
Ситуация	Предостережение Отвлечение внимание Намерение убедить	Реакция аудитории Музыка, способствующая хорошему настроению Привлекательные модели/актеры

Убеждение

Не забывая о предыдущих теоретических рассуждениях, обратимся непосредственно к очень важной теме — убеждению. Несмотря на то что наши установки по отношению к определенному вопросу, безусловно, важны, они приобретают еще большее значение в контексте убеждения. В нашем обществе убеждение распространено повсеместно. Создатели рекламы стараются убедить нас в том, что рекламируемый ими товар лучше, чем другие товары. Политики пытаются убедить нас в том, что они заслуживают того, чтобы отдать за них голос. Группы граждан делают попытки повлиять на наши установки по отношению к окружающей среде, прерыванию беременности, гражданским правам и другим актуальным темам дня. Когда перед лицом убеждающей коммуникации люди остаются верными своим первоначальным установкам, а когда они реагируют на такую коммуникацию и изменяют свои установки? На рис. 5.3 представлена модель процесса убеждения, которая послужит нам руководством при обсуждении составляющих успешного убеждения.

Коммуникатор

Первое, что мы замечаем в ситуации коммуникации, это коммуникатор, или источник информации. Некоторые коммуникаторы авторитетны, например школьный учитель или ученый. Другие могут быть смешными, как человек, одетый в костюм слона, который с экрана телевизора убеждает нас купить определенный сорт арахиса. Один из наиболее простых и надежных результатов исследования установки таков: чем более благоприятно люди оценивают коммуникатора, тем выше вероятность того, что они положительно оценят коммуникацию и модифи-

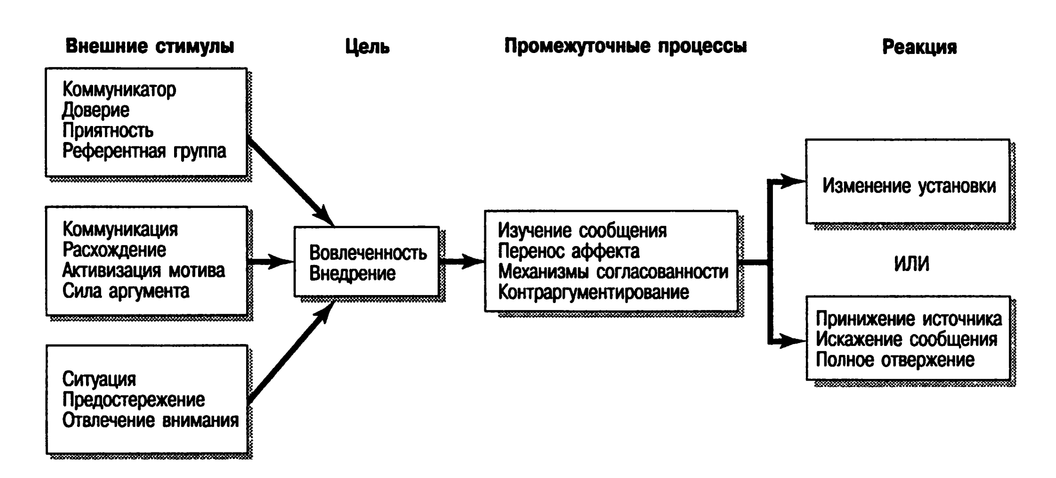


Рис. 5.3. Модель процесса убеждения

цируют свои установки в направлении коммуникации. Это логически вытекает из идеи переноса аффекта в подходе изучения установок на основе научения. Оценки, даваемые коммуникаторам, как положительные, так и отрицательные, переносятся на позиции, которые они защищают. Определенные качества коммуникатора оказывают влияние на то, благоприятной ли будет оценка коммуникатора или нет.

Доверие. Люди лучше поддаются убеждению со стороны коммуникаторов, заслуживающих доверия, чем тех, к кому они доверия не испытывают. Первым исследованием **доверия**, демонстрирующим этот эффект, стал тест, разработанный Ховландом и Вайсом (Hovland, Weiss, 1952). Участники прослушивали сообщения различного содержания, например о целесообразности продажи антигистаминных препаратов без рецепта. Каждая коммуникация исходила из источника, заслуживавшего или высокого, или низкого доверия. Говорилось, что сообщение об антигистаминных препаратах было взято или из «Медицинского журнала Новой Англии» (*New England Journal of Medicine*), или из ежемесячного многотиражного иллюстрированного журнала. Результаты показали, что коммуникации, приписываемые источникам, вызывающим высокое доверие, производили большее изменение установки, чем вызывавшие меньшее доверие. Значение высокого доверия к источнику было продемонстрировано неоднократно и больше не является спорным. Дальнейшие исследования, однако, показали, что существует два самостоятельных компонента доверия, а именно компетентность и надежность (Hovland, Weiss, 1952).

Компетентность. Компетентные источники обычно более убедительны, чем некомпетентные. В типичном исследовании, посвященном этому вопросу, участникам сказали, что исследование посвящено вопросам эстетики, их также попросили оценить девять строф из современной поэзии. Затем они познакомились с оценками не понравившихся им строф, данными кем-то другим. Коммуникатор утверждал, что стихотворение лучше, чем показалось участникам. Решающей переменной был источник коммуникации: для некоторых участников он был представлен как Т. С. Элиот, в то время как другим его представили как студента из Миссисипского государственного педагогического колледжа. Прочитав сооб-

щение, участники оценивали стихи повторно. Реакция на коммуникатора, вызывающего высокое доверие, а именно Т. С. Элиота, способствовала большему изменению, чем на коммуникатора, доверие к которому было меньше (Aronson, Turner & Carlsmith, 1963).

Надежность. Независимо от компетентности, важно, чтобы коммуникатор воспринимался как непредвзятый и надежный. Один из способов создания и сохранения такого впечатления заключается в том, чтобы защищать позиции, противоречащие собственным интересам коммуникаторов. Представим ситуацию, когда прокурор округа и преступник высказываются о том, должны ли быть усилены правоохранительные структуры. Обычно прокурор представляется более информированным и обладающим большим престижем, чем преступник, и поэтому более убедительным. В исследовании, проведенном Уолстером, Аронсоном, Абрахамсом и Роттманом (Walster, Aronson, Abrahams & Rottman, 1966), именно так и случилось — пока оратор защищал предоставление меньшей власти правоохранительным органам. Ну а если преступник занимает позицию, противоположную его собственным интересам, и выступает в пользу усиления охраны порядка? В этом случае преступник становится очень убедительным и, несомненно, даже сравнивается по силе убедительности с прокурором округа.

На основании чего мы решаем, что коммуникатор надежен? Мнения людей основываются на наших объяснениях высказываний и суждений оратора. Когда преступник выступает против усиления правоохранительных органов, мы предполагаем, что он делает подобное заявление, потому что он — преступник, и что наличие слабых правоохранительных органов служит его личной выгоде. Однако когда преступник говорит нечто, противоречащее ожиданиям, а именно — заявляет, что является сторонником усиления органов правопорядка, мы более склонны ему доверять; в конце концов, он выступает против своих очевидных интересов. Таким образом, коммуникаторы выглядят заслуживающими доверия, когда могут получить лишь небольшие выгоды от определенной позиции, которую они защищают, и менее убедительными, когда у них есть побудительные мотивы для высказываний или когда они занимают определенную позицию для того, чтобы, убедив других людей принять ее, добиться чего-либо лично для себя.



Коммуникаторы, которые воспринимаются как надежные и заслуживающие доверия, побуждают аудиторию к большему изменению установок. Элеонора Рузвельт является воплощением этих качеств

Еще один фактор, усиливающий впечатление надежности, — это множественность источника. Когда несколько человек говорят одно и то же, они более убедительны, чем один человек, выдвигающий тот же аргумент, вероятно потому, что несколько человек воспринимаются как менее склонные к личностному идиосинкразическому предубеждению (Harkins, Petty , 1981). Тем не менее множественные источники обладают этим преимуществом только тогда, когда их суждения расцениваются как искренние и независимые друг от друга. Таким образом, множественные источники вызывают изменение установки, когда они выражают истинно независимые суждения.

Симпатия. Мы стараемся совместить свои убеждения со своими чувствами, из этого следует, что мы, скорее всего, изменим наши установки для того, чтобы они согласовывались с установками людей, которые нам нравятся. В целом исследования подтвердили, что это именно так (например, Roskos-Ewoldsen & Fazio, 1992). Например, Чайкен (Chaiken) в 1979 году доказала, что студенты, которых другие студенты оценивали как физически привлекательных, были также и более убедительными коммуникаторами. Мы также более склонны поддаваться влиянию со стороны людей, похожих на нас, чем со стороны тех, кто от нас отличается (Brock, 1965). При проверке этого утверждения Вуд и Каллгрен (Wood, Kallgren, 1988) манипулировали привлекательностью выпускника университета, проводя разговор следующим образом. Его представляли как студента, недавно перешедшего в тот же университет, в котором учился участник эксперимента, а затем «новичок» либо говорил, что его факультет и весь студенческий состав гораздо лучше по сравнению со старым университетом, либо сообщал, что его прежнее место учебы нравилось ему больше. Неудивительно, что он производил лучшее впечатление в первом случае: позже, выступая с речью против защиты окружающей среды, он вызвал у слушателей большее изменение установок.

Референтные группы. Мы также поддаемся убеждению, когда какая-либо позиция принимается группой людей, которые нам нравятся или с которыми мы себя идентифицируем. Такие группы называются **референтными группами**. Дайан Маки (Mackie, 1987) сообщила некоторым участникам, что большинство (82%) студентов их университета поддерживают заявление о том, что Соединенные Штаты должны предпринимать определенные действия, чтобы обеспечить военное равновесие в Западном Гемпшире. Другим было сказано, что 82% против этого заявления. Затем она дала участникам с обеих сторон прослушать в равной степени убедительные выступления; все участники познакомились с одинаковыми аргументами. Проведя четыре эксперимента, исследователь выяснила, что участники склонялись в ту сторону, которую поддерживали их сверстники, независимо от того, какую позицию заняли последние.

Две причины определяют высокую эффективность референтных групп в изменении установок: симпатия и сходство (Holtz, Miller, 1985). Если люди восхищаются какой-либо группой, они хотят быть похожими на ее представителей. Когда другие члены группы высказывают определенное мнение, каждый ее участник хочет придерживаться похожего мнения. И соответственно люди склонны изменять свои мнения, чтобы сделать их согласованными с мнениями членов своих референтных групп (Terry, Hogg, 1996).

Сообщения, исходящие от тех, кто «внутри группы», также более убедительны, потому что они обрабатываются иным образом, чем сообщения, исходящие от

коммуникаторов «за пределами группы». Маки, Уорт и Асунсьон (Mackie, Worth & Asuncion, 1990) получили данные о том, что коммуникации, исходящие от нереферентных групп («за пределами группы»), обрабатывались на крайнем периферийном уровне и что участники не поддавались убеждению ни сильных, ни слабых сообщений. Однако сильные сообщения от тех, кто «внутри группы», действовали на участников более убедительно, чем слабые, предполагая более сфокусированную на содержании обработку сообщения, исходящего от представителя референтной группы. Этот эффект имел место в большей степени тогда, когда вопрос был существенен для референтной группы индивида.

Таким образом, то, *откуда* поступает коммуникация — т. е. природа коммуникации, — несомненно, имеет значение для оценки сообщения. Привлекательные, приятные, заслуживающие доверия, компетентные и надежные люди более убедительны, чем те, кто этих качеств лишен. Однако интересно, что, как выясняется, качества коммуникатора могут иметь большее значение в аудиовизуальных сообщениях, чем в письменных. В аудиовизуальных сообщениях, например передаваемых по телевидению, доступен чрезвычайно большой объем информации о коммуникаторе, например невербальная информация, внешность и т. д. В письменной коммуникации информация о коммуникаторе менее очевидна, и поэтому на первый план выходит содержание сообщения (Chailen & Eagly, 1983).

Дискредитация источника. Качества коммуникатора могут как усилить убедительность сообщения, так и использоваться для дискредитации коммуникации. Когда мы сталкиваемся с коммуникацией, несовместимой с нашими установками, мы можем уменьшить несогласованность, приняв решение о том, что источник коммуникации ненадежен и негативен в каком-то другом аспекте. Это называется **дискредитацией источника** (*derogating of source*). Подобная атака на источник коммуникации распространена в политике, неформальных спорах, судебных разбирательствах и практически в каждом виде разногласий. Адвокат в суде старается дискредитировать свидетеля, чьи показания наносят вред его подзащитному. Политик называет своего оппонента коммунистом, или лжецом, или как-нибудь по-другому, когда понимает, что ему сложно спорить по сути самих вопросов.

Нападение на источник коммуникации — эффективный способ снижения давления, возникающего в результате противоречивой коммуникации. Дополнительная выгода заключается в том, что оно делает все последующие аргументы оппонента гораздо менее сильными. Когда оппонент дискредитирован, все, что бы он ни говорил, имеет меньший вес.

Коммуникатор и периферийные пути. Как мы видим, качества коммуникатора, например надежность, компетентность или симпатичность, являются важными детерминантами того, примем ли мы убеждающую коммуникацию. Люди, которым коммуникатор не нравится или не вызывает у них доверия, часто отвергают сообщения при помощи нападения на источник. Но иногда, независимо от того, какие аргументы были выдвинуты, вывод коммуникатора принимается только потому, что информация исходит от эксперта или из другого источника, который оценивается благоприятно. Как коммуникатор может вызывать эти эффекты?

Модель «уточнение—правдоподобие» предсказывает, что качества коммуникатора часто используются как **периферийные стимулы** убеждения, когда мы не можем или у нас нет мотивации тщательно обработать аргументы, но мы знаем, что, желая приложить незначительное когнитивное усилие, мы можем положиться

на надежную точку зрения коммуникатора и, таким образом, избежать обдумывания аргумента своими силами. Если мы не можем вспомнить никакого убедительного аргумента, мы также склонны полагаться на источник для определения своего отношения к коммуникации (Wood, Kallgren, 1988).

Когда мы не используем характеристики коммуникатора в качестве периферийных стимулов? В целом мы с меньшей вероятностью используем любые типы периферийных стимулов, включая компетентность коммуникатора, когда обладаем непосредственным знанием вопроса (Wu, Shaffer, 1987).

Коммуникация

Помимо коммуникатора несомненное значение имеет и сама коммуникация. Содержание сообщения влияет на то, принимают его люди или нет. Контрустановочные коммуникации, касающиеся установок, имеющих для человека особое значение, вряд ли будут убедительными, потому что люди уже знают, *что* представляют собой их установки (Zuwerink, Devine, 1996). Но помимо этого основного положения целый ряд составляющих самой коммуникации оказывают большое влияние на то, в какой степени она будет убедительна для людей.

Расхождение. Основным фактором, влияющим на степень убедительности коммуникации, является то, насколько эта коммуникация расходится с нашей собственной позицией. В целом чем сильнее **расхождение** (*discrepancy*), тем выше потенциальное давление в сторону изменения (Hovland, Pritzker, 1957). Например, если Сью убеждена, что ей требуется восемь часов сна, но слышит, как известный врач говорит, что необходимо только шесть часов, ее установка подвергается сомнению. Если коммуникатор утверждает, что в действительности необходимы только четыре часа сна, сомнение становится еще большим. Однако по мере того как расхождение между первоначальной позицией Сью и пропагандируемой позицией увеличивается, может оказаться, что ей все сложнее изменить свою установку для устранения возникшего расхождения. Утверждения, значительно отличающиеся от наших собственных, заставляют нас скорее усомниться в том, что источник заслуживает доверия, чем изменить свои установки. Если обратиться к предыдущему примеру, то утверждение врача о том, что двух часов сна достаточно, скорее всего, будет очень сильно расходиться с нашей собственной позицией. Вероятно, влияние на нас будет меньшим, и мы начнем сомневаться в том, что коммуникатор заслуживает доверия (например, Eagly, Tellak, 1972; Freedman, 1964). Эти эффекты свидетельствуют о наличии U-образного отношения между расхождением и изменением установки — а именно: коммуникации с низким расхождением и с высоким расхождением вызовут довольно слабое изменение установки, а максимальное изменение установки произойдет под влиянием коммуникаций с умеренным расхождением.

Из этого следует, что более высокое доверие, скорее всего, позволит коммуникатору успешно отстаивать более противоречивые мнения, потому что такие мнения будет нелегко отвергнуть. И наоборот, источник, не вызывающий доверия, делает отвержение достаточно легким; таким образом, существует тенденция возникновения максимального изменения установки на более низких уровнях расхождения. Эти предположения нашли свое подтверждение в исследовании, проведенном Бочнером и Инско (Bochner, Insko, 1966). Они использовали Нобелевского лауреата (высокая степень доверия) или инструктора Юношеской Хри-

стианской Ассоциации (низкая степень доверия), которые делали сообщение о том, какое количество часов ночного сна требуется обычному человеку. Как и предсказывалось, на умеренных уровнях расхождения изменение мнения о необходимом количестве часов сна было сильнее, чем на более высоких уровнях. Кроме этого, как и ожидалось, оптимальный уровень расхождения был выше для источника с высокой степенью доверия. Инструктор Юношеской Христианской Ассоциации вызвал наибольшее изменение установки, когда защищал три часа сна, но коммуникатор, пользующийся высоким доверием, достиг максимального изменения установки, когда доказывал, что необходим только один час.

Расхождение оказывает влияние на то, как воспринимается сообщение. Когда отличная высказываемая позиция довольно близка к позиции аудитории, она воспринимается как более близкая, чем это есть на самом деле. Этот процесс называется **ассимиляцией**. Преувеличение близости отличающейся позиции упрощает уменьшение небольшого расхождения или вообще устраняет потребность в изменении, делая две позиции существенным образом сходными. С другой стороны, когда позиция источника очень сильно расходится с позицией аудитории, она воспринимается как еще более отдаленная. Этот процесс называется **контрастом**. Когда позиция воспринимается как крайняя, она может быть воспринята как настолько крайняя, что покажется странной, и коммуникатора легко будет дискредитировать (Hovland, Harvey & Sherif, 1957).

Сильные и слабые аргументы. Иногда аргументы коммуникации являются сильными и неоспоримыми, а иногда — слабыми и сомнительными. Например, данные о роли небезопасного секса в распространении СПИДа абсолютно неоспоримы. Данные о том, что Элвис все еще жив, очень сомнительны.

Можно подумать, что сильные аргументы всегда приводят к большему изменению установки, чем слабые, но это не всегда так. Люди реагируют более благосклонно на сильные аргументы убеждающей коммуникации в основном тогда, когда у них есть мотивация обратить пристальное внимание на аргументы и способны внимательно их обдумать. Например, когда человек внимательно воспринимает убеждающую коммуникацию, добавление слабых аргументов к уже имеющимся сильным в действительности ослабляют общую убедительность сообщения (Friedrich, Fetherstonhaugh, Casey & Gallagher, 1996). Однако люди нечасто скрупулезно и внимательно анализируют сообщение; в этом случае количество аргументов может быть более важным фактором, чем то, насколько они убедительны (Wanke, Bless & Biller, 1996). Таким образом, сила аргументов — это не обязательно решающий фактор их убедительности (Petty, Cacioppo, 1986); влияние сильных аргументов зависит от того, вовлечены ли люди в вопрос анализа сообщения и установки.

Риторические вопросы. Иногда коммуникаторы, желающие убедить людей принять определенную позицию, задают вопросы с целью спровоцировать участников аудитории к размышлению над этой темой («Вы хотите, чтобы самое лучшее образование было доступно всем?»). В других случаях убеждающие просто излагают свои аргументы («Колледж Куртис сделает лучшее образование доступным для вас»). Использование риторических вопросов должно стимулировать мысль, что в свою очередь заставит людей рассматривать аргументы более внимательно, усиливая, таким образом, преимущество сильных аргументов. В целом исследования подтвердили эти данные. В ходе одного из исследований Бернкрант

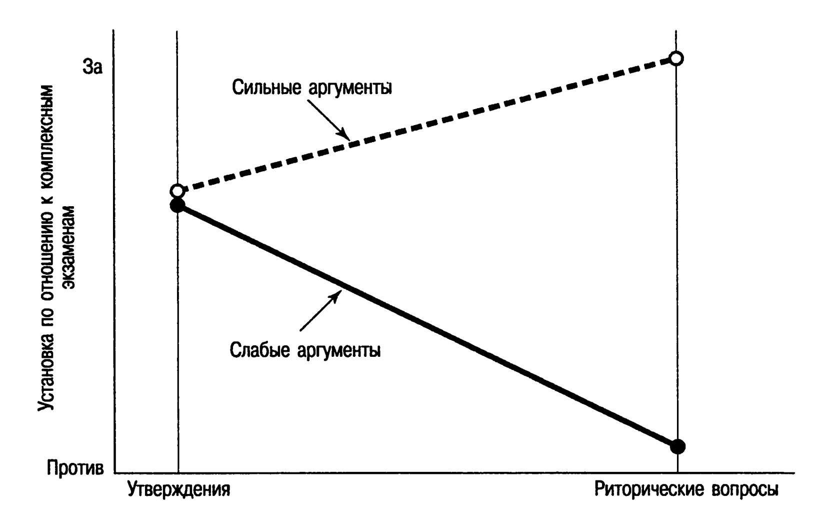


Рис. 5.4. Грамматическая форма и качество аргумента как детерминанты установки. Источник: Burnkrant, Howard, 1984

и Ховард (Burnkrant, Hovard, 1984) выяснили, что представление непопулярного предложения — такого как повышение платы за обучение в колледже — при помощи риторических вопросов стимулирует большее размышление над коммуникацией и повышает преимущество сильных аргументов, следующих далее. Часто риторические вопросы стимулируют мыслительные процессы, в особенности благоприятные мысли о сильных аргументах, и соответственно усиливают эти аргументы (см. также Howard, 1990; Petty, Cacioppo, 1986; Petty, Rennier & Cacioppo, 1987). Эти результаты представлены на рис. 5.4.

Повторение. Повышает ли повторение убедительность сообщения? Представьте себе вашу реакцию, когда вы неделя за неделей видите в одной и той же телевизионной рекламе одного и того же спортсмена, пьющего пиво одной и той же марки? Усиливает ли повторение вашу ассоциацию между этой маркой и спортсменом или реклама просто утомляет вас и вы ее выключаете?

Большое исследование Зайонца (Zajonc, 1968) показывает, что хорошая осведомленность, основанная на повторении, повышает симпатию. Однако в случае убеждающих коммуникаций повторение, как выясняется, усиливает изменение установки только до определенного момента. Качиоппо и Петти (Cacioppo, Petty, 1979) предъявляли студентам сообщения, содержащие восемь различных аргументов, касающихся повышения расходов на университеты. Каждое сообщение предъявлялось один, три или пять раз. Авторы выяснили, что при усиленном воздействии согласие увеличивалось до некой степени, а затем спадало. Эта функция в форме перевернутой буквы *U* возникала и когда сообщение поддерживало позицию, желательную для цели коммуникации, и, как следствие, очень мало отличалось от этой позиции, и тогда, когда позиция была нежелательна, а разногласие — высоким (см. также Gorn, Goldberg, 1980).

Почему повторение полезно для убеждения только до определенного предела? Легко представить, что повторение может иметь два независимых следствия: оно может повысить возможность обдумывания содержания убедительной коммуни-

кации и, таким образом, улучшить обработку сообщения, но оно может повысить и шансы возникновения скуки и, таким образом, создать негативную реакцию. Например, когда на экране возникает слишком хорошо знакомая реклама пива, возможно, вашей реакцией будет: «Только не это!»

Значение этого довода заключается в том, что повторение помогает сильным аргументам, потому что люди обрабатывают их более полно. Но оно может нанести вред слабым аргументам, так как выявляет их недостатки или просто делает их утомительными (Cacioppo, Petty, 1985).

Как можно справиться со скукой? По-видимому, можно изменять содержание. В соответствии с этим предположением эффективность повторения роликов, рекламирующих определенный товар, похоже, повышается, если реклама отчасти меняется, но этого не происходит, если каждый раз используется один и тот же ролик (Cacioppo, Petty, 1985).

Периферийные стимулы и характеристики сообщений. При некоторых обстоятельствах периферийные стимулы могут иметь очень большое значение для изменения установки. Когда мотивация к размышлению над аргументами сообщения низка (например, данный вопрос имеет для нас лишь небольшое значение) или мы не в состоянии тщательно обдумывать аргументы (например, когда мы не информированы или рассеянны), периферийные стимулы становятся очень важными для принятия решения об изменении установки.

Количество аргументов в сообщении и их объем — два из таких периферийных стимулов (Cacioppo, Petty, 1985). Использование в сообщении большого числа аргументов усиливает вероятность изменения установки, когда вопрос не очень существенен для человека: на данного человека оказывает влияние не вопрос, а количество аргументов. Использование большого количества аргументов усиливает изменение установки как при наличии сильных, так и слабых аргументов, указывая на то, что происходящая обработка незначительна. Подобным же образом более длинные сообщения обладают большим убедительным воздействием, чем короткие, но только на людей неинформированных, потому что они, по-видимому, меньше задумываются над содержанием сообщений. Среди людей более информированных сила аргумента более важный фактор, возможно, потому что эти люди мотивированы обращать больше внимания на суть самих аргументов (Wood, Kallgren & Priesler, 1985).

Таким образом, множество различных факторов определяет, будет ли данное сообщение убедительным. Когда у людей есть время и интерес, чтобы уделить сообщению особое внимание, сильные аргументы имеют решающее преимущество. В отсутствии сильных аргументов большее влияние имеют периферийные стимулы, такие как качества источника или простое количество аргументов.

Искажение сообщения. Факторы, связанные с сообщением, могут иметь значение и для отвержения убедительной коммуникации. В частности, теория когнитивной согласованности утверждает, что несогласованность между позицией человека и позицией, представленной в сообщении, может быть разрешена путем искажения или неправильного восприятия коммуникации с целью уменьшения расхождения между позициями. Например, министр здравоохранения пишет статью, рекомендующую сексуально активным молодым людям практиковать безопасный секс для того, чтобы избежать риска заразиться СПИДом. Молодые люди, которые не хотят практиковать безопасный секс, могут прочитать это сооб-

щение и ошибочно решить, что министр говорит о том, что не стоит слишком беспокоиться о СПИДе, потому что данные о его передаче при гетеросексуальных связях все еще не окончательны. Они могут сделать это благодаря неправильному восприятию статьи во время прочтения, искажения в памяти или, возможно, чтения только части статьи и мысленного воспроизведения всего остального. Как бы то ни было, результат один: сообщение становится противоречивым гораздо в меньшей степени. Грустно то, что в случае со СПИДом цена, которую человек платит за искажение сообщения, касающегося здоровья, может оказаться очень высокой.

Неприятие. Наиболее примитивным (и, возможно, наиболее распространенным) способом разрешения несогласованности будет простое отвержение всей коммуникации. Вместо того чтобы опровергать аргументы с точки зрения логики или ослаблять их, нападая на источник, люди просто отвергают аргументы без какой-либо видимой причины. Например, типичной реакцией курящей женщины на хорошо обоснованную, логическую атаку на курение является утверждение, что аргументы недостаточно хороши, чтобы заставить ее бросить курить. Она не отвечает на них; она просто их не принимает. Часто, для того чтобы убедить людей в чем-то, требуется нечто большее, чем просто хороший аргумент.

Объект

Объекты, а именно люди, на которых направлено убеждение, различаются с точки зрения ряда качеств, что также оказывает влияние на убеждение. Объекты могут быть предрасположены к тому, чтобы согласиться с сообщением, или к тому, чтобы с ним не соглашаться. Они могут быть знакомы с аргументами или не знакомы с ними. Они могут уже обладать или не обладать аргументами против позиции коммуникатора. В конце концов, они могут иметь личные мотивы, определяющие, насколько они готовы измениться в ответ на убедительное сообщение. Данный раздел начинается с рассмотрения возбуждения, или активизации, мотива.

Активизация мотивов относится к наиболее распространенным пропагандистским технологиям. Например, нередки попытки вызвать враждебность: так во время войны осуждаются враги нации, ненависть возбуждается против тех, кто выпускает детскую порнография или делает расистские заявления. Подобным же образом часто используется страх в попытке убедить людей бросить курить или следовать правилам безопасного секса при помощи публикации информации о последствиях нарушений этих принципов для здоровья.

Возбуждение агрессии. Подход к установкам, связанный с научением, предполагает, что возбуждение мотива ведет к изменению установки только в том случае, когда принятие сообщения снижает возбуждение. В свою очередь возбуждение агрессивности вызовет изменение установки только тогда, когда коммуникация стимулирует агрессивную позицию. В исследовании, проведенном Вайсом и Файном (Weiss, Fine, 1956), некоторые участники пережили раздражающий, вызывающий фрустрацию опыт, сконструированный так, чтобы заставить их почувствовать агрессию. Опыт других участников был противоположным, т. е. приятным, вызывающим удовлетворение. Затем обе группы подвергались воздействию убеждающей коммуникация, которая выражала или мягкое, или сугубо отрицательное отношение к преступности среди несовершеннолетних. Экспериментаторы предположили, что участники, которых заставили почувствовать агрессию,

примут отрицательную коммуникацию, потому что она предоставит им способ выражения этой агрессивности. Мягкое сообщение, скорее всего, удовлетворит относительно неагрессивные потребности тех участников, опыт которых был приятен. В целом полученные результаты совпадали с этими ожиданиями. Таким образом, личные фрустрации могут сделать человека более уязвимым для убеждающей коммуникации, защищающей военные действия, нападки на меньшинства или грубое обращение с инакомыслящими, но они, скорее всего, не повысят восприимчивость человека к таким неагрессивным призывам, как проведение благотворительных мероприятий.

Возбуждение страха. Случай со страхом более сложен. Подход теории научения предполагает, что сообщения, возбуждающие страх, будут приняты, если коммуникация предлагает рекомендации по снижению страха. Но эмпирические данные показывают, что необходимо учитывать также и уровень страха.

Первое исследование страха и изменения установки было проведено Джанисом и Фешбахом (Janis, Feshbach, 1953). Они показывали ученикам средней школы фильм, в котором особо подчеркивалось значение трехразовой ежедневной чистки зубов. В фильме описывались опасности, которые могут возникнуть, если этого не делать, и объяснялись преимущества хорошего ухода за зубами. Сильный страх вызывался показом картинок с изображением серьезно поврежденных зубов и десен. В условиях среднего страха участники видели менее драматичные и менее пугающие картины, а в условиях с отсутствием страха, или контрольных условиях, участники вообще не видели изображений больных зубов. В условиях с высоким уровнем страха показ произвел на участников более сильное впечатление, и их согласие с фильмом было выше. Тем не менее через неделю участники из группы, где по условиям эксперимента страх отсутствовал, на самом деле изменили свое поведение в большей степени, чем это сделали участники из той экспериментальной ситуации, где страх присутствовал. Авторы пришли к заключению, что имели успех только убедительные аргументы без показа слайдов, возбуждающих страх. Слишком сильный страх, посчитали они, может отвлечь участников, поэтому они обратят меньше внимания на сообщение.

Результаты исследований показывают, что усиление страха обычно повышает эффективность убеждающей коммуникации. Но когда страх слишком силен, воздействия могут быть разрушительными, вызывая у людей слишком сильный испуг, что мешает им действовать или приводит к тому, что они игнорируют или отвергают коммуникацию. На умеренных уровнях аргументы, возбуждающие страх, могут быть эффективнее для изменения установок, чем аргументы, вызывающие слабый страх или вообще никакого (Janis, 1967).

Усиливает устрашающая информация убеждение или нет, может зависеть от нескольких дополнительных факторов. Один из них заключается в том, формирует ли сообщение ожидание увеличения спокойствия. Если сообщение предоставляет информацию о том, как уменьшить страх, например в нем говорится о мерах, которые следует предпринять человеку для того, чтобы избежать возможных проблем, устрашающие призывы более эффективны. Еще одним фактором, который может влиять на обработку устрашающей информации, является степень взаимозависимости темы сообщения и страха. Несмотря на то что сильный страх может снижать внимание и осложнять восприятие важной информации, пока убеждающая коммуникация оказывается непосредственно связанной

с источником страха, она может быть более заметной (Baron, Logan, Lilly, Inman & Brennan, 1994).

Устрашающая информация может также влиять на то, *как* люди обрабатывают какую-либо коммуникацию. В ходе одного исследования (Gleicher, Petty, 1992) студенты подвергались воздействию сообщения о преступлении в общежитии колледжа, вызывающего или слабый, или умеренный страх. Кроме этого, участникам были предложены как сильные, так и слабые аргументы, их вниманию также предлагалось сообщение успокаивающего характера или сообщение, не имеющее такого эффекта. В случае с сообщением, вызывающим слабый страх, участники делали различие между сильными и слабыми аргументами, и сильные аргументы оказывались для них более убедительными. Однако при условии, когда вызывался умеренный страх, воздействие страха на отношение к аргументам зависело от того, считали ли участники, что сообщение вызовет успокоение. Когда участники считали, что решение, представленное в сообщении, будет эффективным, они оценивали аргументы благоприятно, независимо от того, были ли эти аргументы сильными или слабыми. Тем не менее, когда ожидания в отношении решения были неясными, участники оценивали качество аргументов более внимательно. Данные результаты показывают, что страх может подтолкнуть людей к периферийной обработке информации, если они ожидают, что убеждающее сообщение уменьшит страх.

В настоящее время для понимания влияния страха на убеждение большинство ученых использует теорию «вероятности—цены». Эта теория учитывает природу пугающего события, осознаваемую уязвимость человека и степень эффективности рекомендуемых мер. Эта теория (Leventhal, 1970) предсказывает, что страх усиливает изменение установки, когда человек чувствует себя уязвимым для пугающего события, а также когда рекомендуются высокоэффективные меры, но не тогда, когда человек чувствует себя неуязвимым или когда предлагаемые меры неубедительны или отсутствуют вообще. Как мы увидим в главе 14, расчет связи между страхом и изменением установки на основе ожидаемого выигрыша—проигрыша



Убеждающие сообщения, предназначенные для возбуждения страха, обычно эффективны. Однако если сообщение вызывает слишком сильный страх, воздействие может быть разрушительным и привести к тому, что люди проигнорируют или отвергнут коммуникацию

часто используется в коммуникациях, касающихся здоровья, для того чтобы поощрять людей к изменению форм поведения, например прекращение курения, использование презервативов или соблюдение диеты с низким содержанием жиров.

Личностная вовлеченность. Еще один фактор, связанный с объектами, и тем, подействует ли коммуникация на этот объект убедительно, имеет отношение к **личностной вовлеченности** (*ego involvement*). Согласно Шерифу и Кэнтрил (Sherif, Cantril, 1947), установки, тесно связанные с собственным «Я», обладают высокой сопротивляемостью к изменению. Шериф и Кэнтрил считали, что личностная вовлеченность с большей вероятностью возникала тогда, когда установки были связаны с важными референтными группами, к которым можно отнести национальную, религиозную, этническую принадлежность человека или его принадлежность к социальному классу. Однако в ходе последующих исследований было обнаружено различие между несколькими видами личностной вовлеченности, обладающими до некоторой степени различной динамикой. К ним относятся преданность, заинтересованность в вопросе и заинтересованность в реакции.

Преданность. Важным аспектом заинтересованности является наша **преданность** (*commitment*) собственной исходной установке по отношению к проблеме (например, Chaiken, Stangor, 1987). Сопротивляемость убеждающему сообщению в значительной степени зависит от силы этой преданности.

У преданности может быть несколько источников. Во-первых, преданность повышается, когда мы вовлечены в поведение на основе установки. Например, человек, который только что купил новую машину, в большей степени убежден, что это прекрасная машина, чем это было до того, как он ее купил. Во-вторых, преданность усиливается, когда мы публично выражаем свою точку зрения (Hovland, Campbell & Brock, 1957). Например, женщина, объявившая всем своим друзьям, что считает употребление алкоголя большим злом и непристойным поведением, более преданна этой установке, чем если бы она держала эти мысли при себе. Публичное выражение установки делает ее изменение сложным; изменение влечет за собой публичное признание того, что человек был не прав. Третьим источником преданности является непосредственный опыт, связанный с объектом установки. Если человек обладает таким опытом в связи с темой установки, установки обычно менее подвержены изменениям. В-четвертых, свободный выбор позиции установки вызывает более сильное чувство преданности, чем ситуация, когда позиция навязывается силой или человека к ней подталкивают.

Преданность позиции первоначальной установки изменяет уровень расхождения, необходимого для создания максимального изменения установки. Чем больше человек предан первоначальной установке, тем скорее он отвергнет убеждающую коммуникацию, не соответствующую его позиции (Freedman, 1964; Rhine, Severance, 1970).

Таким образом, в целом преданность уменьшает возможность изменения установки, вызываемого противоречащей убеждающей коммуникацией. Если изменение установки означает, что нужно от чего-то отказаться, больше страдать или изменить еще какие-либо установки или формы поведения, преданность первоначальной установке усиливается и делает изменение более трудным. Вместо этого мы, скорее всего, воспользуемся другими способами разрешения конфликта.

Заинтересованность в проблеме. Второй вид личностной вовлеченности становится актуальным, когда вопрос имеет для человека большое значение. Этот

фактор был назван **заинтересованностью в проблеме** (или актуальностью для человека) (*issue involvement*), потому что мы скорее заинтересованы в вопросе, чем независимы от него. Заинтересованность в проблеме является основной переменной в теории «уточнение—правдоподобие» (Petty, Cacioppo, 1986, 1990). Этот фактор мотивирует людей внимательно относиться к вопросу и к соответствующим аргументам. Поэтому, когда мы заинтересованы в проблеме, сильные аргументы убедительнее слабых (Petty, Cacioppo, 1990). Например, если вам говорят, что ваша плата за обучение в следующем году удвоится, вы, возможно, обратите очень серьезное внимание на обоснованность аргументов в пользу такого повышения. Наоборот, если вы услышали, что плата за обучение была повышена в каком-то колледже в Болгарии, вы можете не рассматривать аргументы столь тщательно. Вопрос, не связанный с личными интересами, не создает сильную мотивацию к обработке информации. В этих условиях люди обращают больше внимание на такие периферийные стимулы, как компетентность коммуникатора или объем и количество аргументов.

Заинтересованность в реакции. Даже тогда, когда мы не очень преданы нашей априорной установке или лично не заинтересованы в вопросе, наша установочная реакция тем не менее может быть очень важной, потому что она пройдет публичную проверку и вызовет социальное одобрение или осуждение. Этот вид заинтересованности называется **заинтересованностью в реакции** (*response involvement*) (Zimbardo, 1960). Человек, заинтересованный в реакции, в первую очередь обеспокоен тем, получит ли он одобрение окружающих, в то время как человека, заинтересованного в вопросе, больше беспокоит качество аргументов, потому что для него имеет значение сам вопрос.

Сравнение этих противоположных влияний заинтересованности в проблеме и в реакции осуществили Лейппе и Элкин (Leippe, Elkin, 1987). Они манипулировали заинтересованностью в проблеме, сообщая участникам, что их университет рассматривает возможность введения комплексных экзаменов. Некоторым студентам говорили, что экзамены будут введены в следующем году, что непосредственным образом скажется на них, в то время как другим было сказано, что экзамены введут только через несколько лет. Заинтересованностью в реакции манипулировали, сообщая одним участникам, что они будут обсуждать этот вопрос с другим студентом и преподавателем, а другим ничего не говорили о каком-либо предстоящем обсуждении.

Только участники, сильно заинтересованные в проблеме или слабо заинтересованые в реакции, — те, кто ожидал, что вопрос повлияет на них лично, но не были обязаны беспокоиться о том, какое впечатление они произведут на других, — внимательно изучали аргументы, что нашло отражение в более сильном изменении установки в ответ на более сильные аргументы. Когда заинтересованность в реакции была высока — участники были заранее озабочены своей самопрезентацией — сила аргументов была практически проигнорирована. Подобно этому, сила аргумента не действовала, когда проблема воспринималась как не имеющая отношения к собственным интересам.

Подводя итоги, можно сказать, что первоначальное понятие личностной вовлеченности было разделено на три отдельных вида, каждый из которых характеризуется в чем-то отличной психологической динамикой. Преданность (или заинтересованность в позиции) представляет собой заинтересованность в специ-

фической позиции человека и создает давление, направленное на защиту данной позиции. Воздействие противоречащей этой позиции коммуникации часто вызывает реакции, отличные от изменения установки, такие как дискредитация источника, искаженное восприятие или полное неприятие сообщения. Заинтересованность в вопросе связана с тем, имеет ли вопрос личное значение. Она способствует более прямой и тщательной обработке информации, побуждаемой попыткой определить самую лучшую позицию. Заинтересованность в реакции имеет отношение к обеспокоенности тем, как внешние проявления нашей установки воспримут другие люди. Это порождает заботу о самопрезентации и социальной приемлемости нашей установки, а не заботу о качестве аргумента или достоинствах предлагаемой позиции.

Индивидуальность и подверженность убеждению. Помимо личной заинтересованности существует ряд индивидуальных личностных качеств, которые могут повлиять на убеждение, и видов сообщений, которые могут убеждать. Переменные, изучаемые в данном контексте, включают в себя, помимо прочих, авторитаризм/догматизм, тревожность, локус контроля и самоуважение (Haugtvedt, Petty, 1992). Значительное внимание исследователей было уделено авторитаризму/догматизму. Эти понятия относятся к общей склонности к предубежденности, нетерпимости, почтительности к власти, независимо от конкретных идеологических или политических убеждений. Люди, не очень склонные к догматизму, легко поддаются убеждению под влиянием сильных, но не слабых аргументов. Догматиков, напротив, некомпетентный источник может убедить только сильными аргументами. Когда источник отличается компетентностью, люди с высокой степенью догматизма реагируют на авторитет компетентности, и для них сильные и слабые аргументы одинаково убедительны (DeBono, Klein, 1993).

Еще один индивидуальнй фактор влияет на убеждаемость — потребность в завершенности. Она представляет собой желание получить точный ответ на вопрос в противоположность тому, чтобы оставаться в состоянии замешательства или неопределенности. Участники исследований, обладающие высокой потребностью в завершености, обычно проявляют большую сопротивляемость убеждению, чем люди с низкой потребностью, потому что они не любят меняться; люди, обладающие низкой потребностью в завершенности, более терпимы к неопределенности, которую создает убеждающая коммуникация и более готовы изменить свои установки. Однако если убеждающая коммуникация затрагивает вопрос, в котором люди не очень компетентны, и во время прослушивания этой коммуникации они невнимательны, то обладающие высокой потребностью в завершенности в действительности демонстрируют более значительное изменение установки, чем те, чья потребность в завершенности низка (Kruglanski, Webster & Klem, 1993), что предположительно связано с попыткой избежать запутанной ситуации, в которой они оказались.

Ситуация

Итак, в этой главе были рассмотрены коммуникатор, сообщение и те, на кого направлена коммуникация, как факторы, влияющие на установки и реакции на убеждающие коммуникации. Однако убеждающая коммуникация обычно осуществляется в рамках более широкого ситуационного контекста, составляющие которого также оказывают влияние на степень успешности попыток убеждения.

Предостережение об установке. Если вы очень преданы какой-то идее и вас предупреждают, что вы, возможно, подвергнетесь воздействию несходной с ней коммуникации, вы наверняка сможете лучше противостоять убеждающей направленности данной коммуникации (Chen, Reardon, Rea & Moore, 1992). В исследовании Фридмана и Сирса (Freedman, Sears, 1965) подросткам сообщали, что через 10 минут они услышат беседу на тему «Почему подросткам нельзя доверять управление автомобилем». Других подростков не предупреждали о беседе до того момента, пока докладчик не начинал говорить. На тех, кто был предупрежден заранее, беседа оказала меньшее влияние, чем на тех, кто предупрежден не был. **Предостережение** (*forewarning*) дало им возможность противостоять сообщению.

Почему возникает подобный эффект? Вероятнее всего, наши защитные механизмы и контраргументы каким-то образом «тренируются» и поэтому становятся сильнее. Когда мы слышим о том, что кто-то намерен изменить нашу установочную позицию по вопросу, который нас глубоко волнует, мы можем начать формировать контраргументы против такого сообщения, предвидя, что может сказать говорящий. Петти и Качиоппо (Petty, Cacioppo, 1977) продемонстрировали, что период отсрочки между предостережением и воздействием коммуникации позволяет людям сформировать большее число контраргументов. Например, человек, получивший предостережение, может убедить себя в том, что коммуникатор ненадежен, предубежден или неправильно информирован.

Однако что же происходит, если воздействию подвергается установка, не имеющая отношения к принципиальному для вас вопросу? Когда слушатель не очень предан какой-либо идее, предостережение дает противоположный эффект: оно в действительности способствует изменению установки. Похоже, что предупреждение действует на человека как стимул для начала размышления о том, почему установка, требующая защиты, действительно хороша (Apsler, Sears, 1968).

Предостережение о намерении. Еще один вид предостережения заключается в предупреждении о намерении убедить. Мы можем не знать, какую точно позицию займет коммуникатор, но знаем, что он собирается попытаться убедить нас в своей позиции. Когда вопрос касается нас самих или имеет для нас особое значение, а мы заранее предупреждены о том, что кто-то намерен изменить наши представления, мы, скорее всего, сформируем контраргументы против ожидаемых аргументов и, таким образом, проявим повышенную сопротивляемость изменению установки. Чтобы продемонстрировать это, Петти и Качиоппо (Petty, Cacioppo, 1979) сообщили участникам исследования, что сообщение было «специально сформулировано, чтобы попытаться убедить вас и других студентов колледжа» или что оно было подготовлено как часть учебного проекта. Затем коммуникатор приводил доводы в пользу единых экзаменов для всех выпускников. В экспериментальных условиях, непосредственно затрагивающих интересы участников, экзамен предполагалось ввести в колледже в наступающем году, в то время как в экспериментальной ситуации, прямо не связанной с интересами студентов, он мог бы быть введен в далеком будущем или в другом университете. Студенты, которые были заранее предупреждены и кого этот вопрос касался лично, с большей вероятностью выступали против непопулярного предложения; они также были менее склонны изменять свои установки.

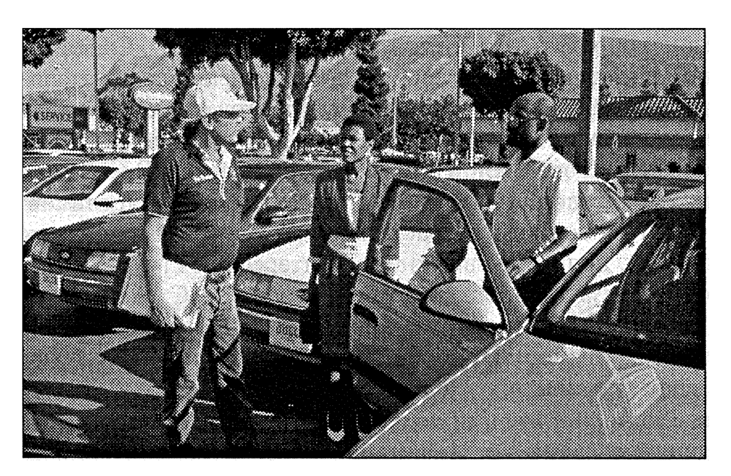
Отвлечение внимания. Люди, чьи мнения подвергаются атаке, обычно пытаются противостоять изменению своих установок, особенно когда они сильны

и важны для них. Они выдвигают контраргументы, принижают коммуникатора и, как правило, изо всех сил защищают свои позиции. Это важно, потому что способность сопротивляться убеждению ослабляется всем, что осложняет контраргументирование при противоречивой коммуникации. В частности, восприятию убеждающего сообщения может способствовать отвлечение внимания слушателей.

Этот эффект **отвлечения внимания** был продемонстрирован в исследовании Фестингера и Маккоби (Festinger, Maccoby, 1964). Во время просмотра фильма участники слушали речь против студенческих организаций. Некоторые из участников смотрели фильм с выступлением этого человека, другие смотрели сатиру на современное искусство. По-видимому, участники, смотревшие фильм, содержание которого не было связано с темой выступления, были более отвлечены от речи, направленной против студенческих организаций, чем те, кто видел на экране оратора, произносившего речь. Участники, изначально несогласные с речью (т. е. те, кто поддерживал студенческие общества), в условиях отвлечения внимания подверглись большему влиянию, чем в условиях, когда их внимание не отвлекалось. Отвлечение внимания участников от речи повысило ее эффективность.

Незначительное отвлечение внимания действительно усиливает убеждение (Petty, Brock, 1981). Объяснение этому факту предлагает анализ когнитивной реакции. Отвлечение внимания имеет тенденцию способствовать убеждению только когда сталкивается с эффективным процессом контраргументирования. Так, отвлечение внимания с большей вероятностью способствует убеждению, когда вопрос знакомый, если в отношении него мы уже сформировали аргументы, а не тогда, когда у нас нет готовых аргументов. Если мы не обладаем аргументами против содержания коммуникации, отвлечение внимания не мешает нашему контраргументированию. Похоже, что отвлечение внимания действует лучше, когда коммуникации очень сильно противоречат нашим собственным установкам, а также когда вопрос имеет для нас особое значение, предположительно потому, что это именно эти условия стимулируют наиболее решительное контраргументирование (Petty, Brock, 1981).

Существуют четкие пределы влияния отвлечения внимания. Очевидно, что слишком сильное отвлечение внимания мешает восприятию сообщения и сводит его эффективность к нулю. Подобный парадоксальный эффект могут давать смеш-



Предварительное предупреждение о намерении человека убедить вас в чем-то обычно заставляет людей отнестись к сообщению более скептически. Как вам кажется, будет ли успешным сопротивление потенциальных покупателей попыткам убеждения со стороны этого продавца?

ные рекламные ролики; аудитория так много смеется над тем, что происходит на экране, что может забыть, о каком товаре идет речь.

Выработка защиты. После окончания войны в Корее психологи заинтересовались отчетами о «промывании мозгов» американских военнопленных китайскими коммунистами. Ряд военнопленных выступили с публичными речами, в которых осуждалось американское правительство, а некоторые из них публично заявили о том, что после окончания войны они хотели бы остаться в Китае, а не возвращаться в Соединенные Штаты. Психолог Уильям Мак-Гвайр (McGuire, 1964) предположил, что некоторые солдаты могли быть уязвимы для влияния, потому что воздействию подверглись установки, касающиеся тех вопросов, в которых они не имели опыта или были не осведомлены. Многим солдатам, особенно менее образованным, никогда до этого не приходилось защищать свои убеждения относительно политического строя Соединенных Штатов, а им противостояли носившие искушенный характер марксистские аргументы китайцев.

Мак-Гвайр (McGuire, 1964) выдвинул гипотезу о том, что важным источником сопротивления изменению является прошлый опыт, относящийся к конкретному вопросу. Он сравнил человека, сталкивающегося с убеждающей коммуникацией, с человеком, который подвергается атаке вируса или болезни. Чем сильнее убеждающее сообщение (аналогично вирусу), тем больший вред оно наносит; но чем сильнее защитные силы человека, тем более он способен сопротивляться убеждению (аналогично заболеванию).

Существует два способа укрепления защитных сил против заболевания. Люди могут укреплять свое тело, принимая витамины или тренируясь, или укрепить защитные механизмы организма, действующие против определенного заболевания, выработав антитела. Например, когда человеку прививают оспу в слабой форме, с которой он способен справиться, его организм производит антитела, в дальнейшем обеспечивающие эффективную и сильную защиту против более сильного воздействия. Мак-Гвайр утверждал, что эти две формы защиты применимы и к попыткам убеждения.

Первый способ усиливает сопротивляемость за счет оказания поддержки мнению человека: этот подход заключается в обеспечении дополнительных аргументов, предназначенных для поддержания первоначального мнения. Мак-Гвайр назвал это **поддерживающей защитой** (*supportive defense*). Второй подход представляет собой **защиту при помощи «прививок»** (*inoculation defense*). Мак-Гвайр утверждал, что более эффективный способ для повышения сопротивляемости — создание средств защиты. Человек, сумевший выдержать атаку убеждения и сохранивший свое мнение, в дальнейшем будет способен противостоять атакам, потому что у него сформировалась сильная защита. Защита при помощи «прививок» включает два фактора. Она начинается со слабой атаки. (Атака должна быть слабой, иначе она изменит установку человека и битва будет проиграна.) Затем объекту коммуникации оказывается помощь для защиты от слабой атаки предоставлением аргумента, направленного непосредственно против атаки, или сообщения о том, что атака не очень сильна и ее будет легко отразить.

В исследовании, проведенном Мак-Гвайром и Папагеоргисом (McGuire, Papageorgis, 1961), для формирования средств защиты были использованы как метод поддерживающей защиты, так и метод защиты при помощи «прививок». Они работали с тремя группами участников: участники одной группы получали под-

держку своей позиции; другая группа претерпела слабую атаку на свою позицию и отразила ее; а третья группа не испытала никакого воздействия. Затем установки участников всех трех групп подверглись сильной атаке. Метод поддержки в некоторой степени помог участникам противостоять убеждению, но метод использования «прививок» помог значительно больше. Участники, прошедшие такую подготовку, изменили свои установки в значительно меньшей степени, чем представители двух других групп.

Один из выводов заключается в том, что поддерживающая защита лучше работает, когда объект убеждения просто нуждается в том, чтобы кто-то подсказал ему определенные аргументы. Защита при помощи «прививок» работает лучше тогда, когда у объекта есть стимул к созданию собственных защитных аргументов. В соответствии с этой точкой зрения дальнейшие исследования показали, что поддерживающая защита эффективна, когда последующие атаки содержат аргументы, сходные с содержанием поддерживающих аргументов. А использование «прививок» эффективно даже тогда, когда атака включает в себя новые аргументы (McGuire, 1964).

Убедительное объяснение действий защиты при помощи «прививок» предоставляет нам теория когнитивной реакции. Она говорит о том, что люди, отражая слабые атаки, используют все свои средства защиты. Они готовят аргументы, подкрепляющие их собственную позицию, формируют контраргументы против противоречащей позиции, принижают источник противной точки зрения и т. д., и все это обеспечивает индивиду более сильную и хорошо защищенную позицию.

Изменение установок с течением времени

До сих пор мы говорили о непосредственных реакциях на коммуникации. Например, при каких условиях телевизионное выступление, реклама по радио или разговор с другом непосредственно вызывают изменение установки? Однако во многих случаях мы хотим узнать, как установки изменяются с течением времени. Например, для того чтобы оценить возможное воздействие рекламы, ее создатель может заинтересоваться последствиями повторных воздействий сообщения, а также узнать, продлится ли его воздействие после того, как трансляция рекламы закончится. Или исследователь захочет выяснить, когда именно люди обдумывают будущие последствия своей установки и как подобные размышления влияют на их текущие установки и поведение (Strathman, Gleicher, Boninger & Edwards, 1994). Психологи также заинтересовались подобными вопросами.

Спонтанное изменение установки

Размышления об объекте установки обычно делают установку более крайней, поляризуют ее. По мнению Тессера (Tesser, 1978), мы периодически «проводим ревизию» своих убеждений, и давление согласованности сдвигает их в направлении большей согласованности с имеющимися у нас «кластерами» установок. Например, если вы потратите большее количество времени, чем обычно, на размышления о своей лучшей подруге, вы, возможно, полюбите ее еще больше. Вы можете вспомнить ее новые достоинства или приятные события, которые пережили вместе. А также вы можете заново интерпретировать некоторые из своих менее приятных воспоминаний для того, чтобы оправдать поведение своей подруги. Однако если вы будете более часто думать о своем враге, ваша неприязнь к нему, вероятно,

станет еще сильнее. Вы можете расширить список его проступков и отыскать отрицательные мотивы в его явно хороших или благородных действиях.

Гипотеза Тессера заключается в том, что размышление над каким-либо вопросом формирует более поляризованные установки, потому что обдумывание позволяет людям создавать более устойчивые установки. Вся эта когнитивная деятельность требует, чтобы индивид обладал уже сложившейся структурой, или схемой, касающейся конкретного человека или вопроса. Без какого-либо схематического понимания проблемы человеку сложно выработать новые убеждения или понять, как заново интерпретировать старые, и т. д.

Суть в том, что размышление поляризует установки только тогда, когда у человека есть схема для данного вопроса и когда его мысли сфокусированы конкретно на этом вопросе, а не на каком-либо другом, не соответствующем данной ситуации или конкурирующем с ней (Liberman, Chaiken, 1991). Для проверки этого предположения Чайкен и Йейтс (Chaiken, Yates, 1985) протестировали две группы участников, причем одни из них уже обладали хорошо сформированными структурами представлений по проблеме (смертная казнь), а другие подобными структурами не обладали. Каждый человек написал эссе или по этому вопросу, или по другому, несоответствующему вопросу (цензура). Только участники, обладавшие сформированными представлениями и писавшие эссе на тему смертной казни, выразили более крайние установки по данной теме. Ни в одном из других условий никакой существенной поляризации не произошло. Таким образом, для поляризации установок необходимо, чтобы люди размышляли о конкретном вопросе, чтобы они обладали достаточными когнитивными ресурсами и чтобы не было никаких альтернативных вопросов, претендующих на их внимание (Liberman, Chaiken, 1991).

Устойчивость изменения

Исследователей интересует также вопрос устойчивости изменения установки, вызванного коммуникацией. В целом содержание аргумента вначале быстро исчезает из памяти, но в дальнейшем этот процесс замедляется. Однако устойчивость изменения установки не обязательно зависит от сохранения в памяти деталей аргумента. Гораздо большее значение имеют события, происходящие после коммуникации.

Одно из важнейших условий устойчивости изменения заключается в том, напоминают ли в дальнейшем реципиенту о важных моментах, например надежности источника. Келман и Ховланд (Kelman, Hovland, 1953) изменяли степень надежности источника и при проведении заключительного теста выявили типичное различие: источник, доверие к которому было высоким, вызывал большее изменение установки. Три недели спустя различие в восприятии надежности исчезало. К этому времени сообщение, поступавшее от источника, пользующегося низким доверием, было в той же степени эффективно. Это изменение убедительности сообщения, исходящего от источника, не вызывающего большого доверия, называется **эффектом спящего**. Однако изначальное различие в степени доверия может быть воспроизведено повторно, когда человеку напоминают о первоначальном источнике сообщения.

Причина возникновения эффекта спящего неизвестна, возможно, она состоит в том, что с течением времени доверие к источнику все больше отделяется от

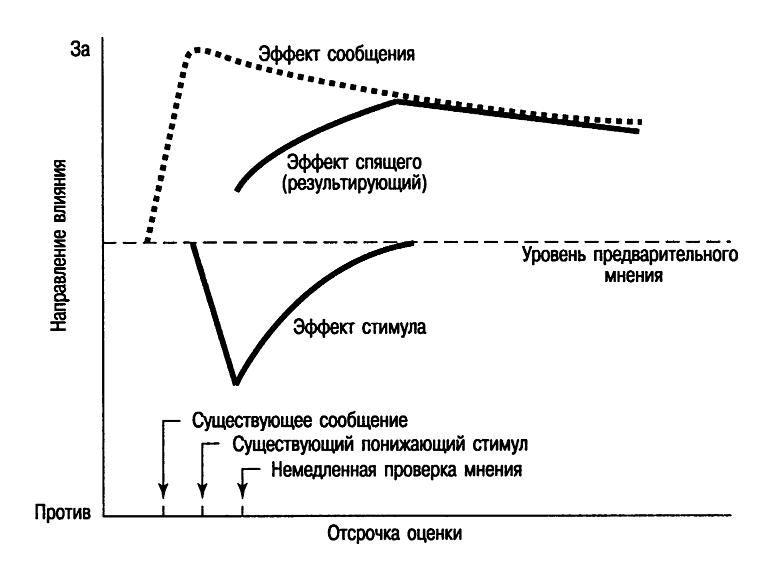


Рис. 5.5. Объяснение эффекта спящего с точки зрения теории дифференциального ослабления. Согласно гипотезе (пунктирные линии), спустя небольшое количество времени после коммуникации сообщение и понижающий стимул оказывают почти одинаковое влияние. Однако влияние стимула быстро ослабевает, производя поддающийся наблюдению (сплошная линия) эффект спящего. Источник: Pratkanis, Greenwald, Leippe & Baumgardner, 1988

содержания сообщения, т. е. реципиент помнит сообщение, но забывает о том, от кого оно исходило. Альтернативное объяснение предлагает гипотеза **дифференциального ослабления** (Pratkanis, Greenwald, Leippe & Baumgardner, 1988), которая допускает, что влияние понижающего стимула (такого как источник, пользующийся низким доверием) на убеждение ослабевает быстрее, чем влияние самого сообщения. Независимо от причины возникновения эффект спящего наблюдается очень широко. Данная связь представлена в графической форме на рис. 5.5.

Изменение установки можно искусственно предотвратить при помощи предварительного уведомления реципиента о намерении коммуникатора. Люди имеют тенденцию становиться неподатливыми, когда считают, что источник пытается убедить их в чем-то. Однако по прошествии времени такие люди демонстрируют повышенное изменение установки, предположительно потому что понижающий стимул (намерение убедить) забывается (Watts, Holt, 1979).

Установки и поведение

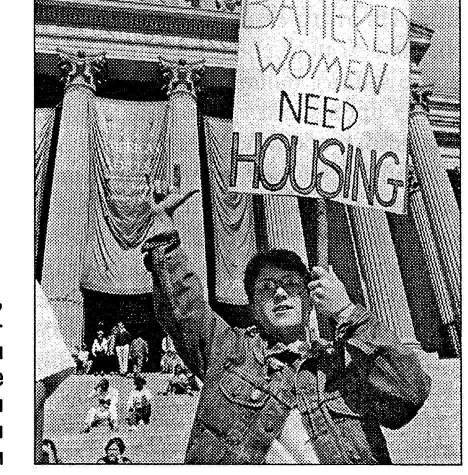
Первоначально существовало предположение о том, что установки определяют поведение. Например, истинные христиане отличаются честностью, скромностью и состраданием, а люди, предубежденные против латиноамериканцев, вряд ли отправят своих детей в школу, где учатся преимущественно дети из таких семей. Установки вызывают значительный интерес в связи с тем, что они, по-видимому, оказывают реальное влияние на поведение.

Тем не менее во многих случаях поведение не определяется установками. Например, не похоже, что телевизионные проповедники, вовлеченные в публичные

скандалы, ведут себя в соответствии с традиционными религиозными убеждениями. Сколько раз вы наблюдали, как люди при знакомстве улыбались и говорили, что им очень приятно, хотя вы знали, что им это вовсе не так уж приятно? В какой степени установки в действительности контролируют поведение?

Определение степени влияния установок на поведение стало одним из наиболее важных предметов споров среди исследователей установок. В ходе своего классического исследования Ла Пьер (La Piere, 1934), белый профессор, совершил путешествие по Соединенным Штатам в компании молодого китайского студента и его жены. Они останавливались в 66 гостиницах и мотелях и ели в 184 ресторанах. Несмотря на существовавшие в то время в Соединенных Штатах довольно сильные предрассудки в отношении азиатов, во всех отелях и мотелях, кроме одного, им предоставляли комнаты, и ни в одном из ресторанов им не отказали в обслуживании. Некоторое время спустя во все эти гостиницы и рестораны были отправлены письма, в которых спрашивалось о том, согласны ли хозяева принять в качестве гостей группу китайцев. Девяносто два процента из 128 полученных ответов содержали отказ. То есть в реальной жизни китайская пара получила опыт почти идеального обслуживания, но последующие отказы свидетельствовали о высоком уровне дискриминации. Ля Пьер и многие психологи после него интерпретировали эти данные как отражение значительной рассогласованности поведения и установок (Wicker, 1969).

Тем не менее этот вывод подвергся критике как недооценивающий согласованность установки и поведения. Последующие исследования показали более высокую степень согласованности между установками и поведением (Kraus, 1995). Однако в различных ситуациях эта связь обладает разной устойчивостью. В последние годы было проведено множество исследований для выяснения условий, определяющих более или менее значительную степень согласованности между установками и поведением. Сейчас ясно, что устойчивые установки, важные установки, легкооцениваемые установки, установки, формируемые посредством прямого опыта, установки, в которых люди уверены, и установки, демонстрирующие высокую степень согласованности между знаниями и чувствами, являются наи-



Иногда установки влияют на поведение людей, а иногда – нет. На этой фотографии участница демонстрации, несомненно, действует в согласии со своими установками. Однако, несмотря на то что многие из наблюдателей, без сомнения, обладают похожими установками, они не принимают участие в акции протеста по другим причинам

более подходящими для предсказания поведения (Kraus, 1995). Далее будут рассмотрены некоторые из них.

Сила установки

Одно из важных условий высокой согласованности установки и поведения — наличие сильной и четкой установки. Сильные установки обычно устойчивы и обоснованны, они касаются вопросов, имеющих для человека личное, принципиальное значение, глубину и определенность которых он ощущает. Они часто формируются на основе непосредственного опыта и в результате становятся легкодоступными (Krosnick, Boninger, Chuang, Berent & Carnot, 1993). Несогласованность между установками и поведением чаще всего касается слабых или амбивалентных установок.

Все, что способствует формированию сильной установки, также влияет и на усиление согласованности между установкой и поведением. Одним из таких содействующих факторов служит количество информации об объекте установки, которой мы владеем. Например, Каллгрен и Вуд (Kallgren, Wood, 1986) выяснили, что формы поведения студентов, отражающие их отношение к окружающей среде (согласие выслушать доклад о проекте по переработке отходов, поставить свою подпись под петицией в защиту окружающей среды) и их установки в отношении окружающей среды были более согласованными у тех, кто знал об охране окружающей среды больше. Еще один фактор, усиливающий установки, — их повторение и тренировка. Согласованность установки и поведения выше, когда люди размышляют о своих установках и выражают их, возможно потому, что это помогает укрепить установку (Fazio, Chen, McDonel & Sherman, 1982). Часто сильные установки являются наиболее «укорененными», принципиальными, т. е. они связаны с убеждениями человека. Таким образом, значимые установки должны хорошо предсказывать поведение. В соответствии с этим предположением Прислин и Уллетт (Prislin, Oullette, 1996) выяснили, что принципиальные установки, касающиеся защиты окружающей среды, были в большей степени связаны с поведением, чем менее значимые.

Наличие прямого личного опыта по какому-либо вопросу позволяет нам думать и говорить о нем больше, чем в случае поверхностного знакомства с проблемой. Из этого следует, что согласованность установки и поведения больше, когда мы имеем непосредственный опыт общения с объектом установки, чем когда мы всего лишь слышали или читали о нем (Kraus, 1995). Реган и Фазио (Regan, Fazio, 1977) продемонстрировали эту закономерность при помощи исследования, проведенного среди студентов Корнельского университета в период возникновения острой проблемы дефицита жилья. Многим студентам первых курсов пришлось провести несколько первых недель осеннего семестра во временных помещениях — обычно им предоставлялась раскладушка в холле. В отличие от студентов, которым сразу же было предоставлено постоянное жилье, они испытали этот дефицит на себе лично. Исследователи оценивали установки студентов по отношению к кризису и их интерес к возможным поведенческим действиям, например к сбору подписей и распространению петиций или участию в работе комитетов по изучению кризиса. У студентов, обладающих непосредственным личным опытом, связанным с кризисом, установки и поведение были в высшей степени согласованы. И наоборот, у студентов с опосредованным опытом, например у тех, кто толь-

ко разговаривал с друзьями или читал о кризисе в студенческой газете, поведение совершенно не зависело от установок.

Еще один источник силы установки — наличие какой-либо законной или личной заинтересованности в вопросе. Для подтверждения этой идеи Сивачек и Крано (Sivacek, Crano, 1982) изучили отношение людей к вопросу о минимальном возрасте, с которого разрешается употребление алкоголя. В 1978 году избиратели штата Мичиган внесли предложение о повышении возрастной границы официального разрешения на употребление алкоголя с 18 лет до 21 года. Можно предположить, что студенты, не достигшие 21 года, имели большую личную заинтересованность в данном вопросе, чем более взрослые студенты. Без сомнения, установки, касающиеся этого вопроса, были значительно теснее связаны с поведением (добровольный опрос участников голосования) у тех, кто имел в этом законную заинтересованность, чем у незаинтересованных.

С силой установки тесно связано понятие важности. Важные установки — это установки, касающиеся основных ценностей, личных интересов и/или идентификации с индивидами или группами, которых человек высоко оценивает (например, референтные группы или референтные индивидуумы) (Boninger, Krosnick & Berent, 1995). Подобные установки обладают высокой сопротивляемостью к убеждению, а также демонстрируют сильную связь с поведением (Zuwerink, Devine, 1996).

Устойчивость установки

Устойчивые установки легко запоминаются, что позволяет с большей вероятностью предсказывать поведение, чем в случае с установками менее устойчивыми и не столь легкодоступными (Kraus, 1995). Когда установки неустойчивы, то убеждения настоящего момента лучше предсказывают поведение, чем те, которыми человек обладал несколько месяцев или лет назад. Вы можете и не обнаружить тесную связь между оценками, которые студентка колледжа дает различным вариантам своей возможной карьеры, и ее карьерными планами, если эти оценки она дала, когда училась на первом курсе, а планы оценивались, когда она заканчивала колледж. Таким образом, согласованность между установками и поведением достигает своего максимума, когда они оцениваются приблизительно в одно время.

Более длительные временные интервалы ослабляют связи между установкой и поведением, потому что установки изменяются. А также изменяются люди и ситуации. Например, тот факт, что 25-летняя женщина говорит, что не хочет иметь детей, не обязательно отражает ее поведение в возрасте 30 лет. Чем больше интервал между оценкой установки и оценкой поведения, тем больше подобных непредвиденных несоответствий может возникнуть. Итак, оценивая соответствие слов и поступков, убедитесь, что вы не пытаетесь настаивать на выполнении того, о чем человек говорил два года назад. Что-то могло измениться!

Доступность установки

Установки, которые легче извлечь из памяти, оказывают более сильное влияние на поведение (Kraus, 1995). Основным фактором, определяющим доступность установки, является то, насколько часто человек ее выражает. Например, предположим, что в вашей школе ликвидируется привычная система выставления оценок, а вы убеждены, что это изменение неправомерно. Если у вас есть возмож-

ность регулярно выражать свое мнение, это, скорее всего, повлияет на ваше поведение, и вы будете обсуждать эту проблему с определенным преподавателем; если вам предоставляется меньше возможностей выражать свою установку, касающуюся политики оценивания знаний, вы можете разговаривать с преподавателем, не испытывая ее влияния (Fazio, 1986, 1989). Чем чаще установка озвучивается, тем устойчивее она становится (Downing, Judd & Brauer, 1992). Таким образом, если у вас есть возможность часто выражать свое мнение о выставления оценок в школе, вы сможете более четко его сформулировать и укрепить свою установку. Легкодоступные установки постепенно начинают рассматриваться как важные (Roese, Olson, 1994). Таким образом, чем чаще вам предоставляется возможность выражать установку, тем скорее вы начинаете рассматривать ее как имеющую для вас особое значение (Blascovich et al., 1993).

Одной из причин сильного влияния легкодоступных установок на поведение служит то, что они автоматически активизируются при малейшем упоминании об объекте или его появлении в окружающей обстановке. Например, получение оценки за письменную работу может автоматически вызвать вашу установку по отношению к политике выставления оценок (Fazio, Sanbonmatsu, Powell & Kardes, 1986; Smith, Fazio & Cejka, 1996). Однако исследования показывают, что в присутствии объекта установки многие установки, а не только легкодоступные, становятся активными автоматически (Bargh, Chaiken, Govender & Pratto, 1992). Это значит, что большая часть нашего поведения направляется нашими установками, хотя нередко это происходит неосознанно или ненамеренно.

Соответствие установок поведению

Еще один явный, но зачастую игнорируемый, факт заключается в том, что, когда установки и поведение соответствуют друг другу, они более тесно связаны между собой. Степени соответствия установок конкретному действию различаются мало. Вопросы ля Пьера (La Piere, 1934) об отношении к китайцам в целом и об отношении к конкретной супружеской паре для владельцев гостиниц и ресторанов явно неравнозначны. В целом существует тенденция большего соответствия поведения установкам, непосредственно его касающимся, чем общим установкам, применимым к разнообразным потенциальным формам поведения.

Выраженность установки

В большинстве ситуаций поведению могут соответствовать несколько различных установок. Например, списывание на экзаменах может определяться как слабыми установками по отношению к честности, так и желанием поступить в юридическую школу. Решение директора школы запретить выступление на собрании старшеклассников человека, защищающего права гомосексуалистов, может быть продиктовано нежеланием устраивать споры в стенах школы или неприязнью к геям. Важной детерминантой согласованности поведения с определенной установкой является выраженность рассматриваемой установки.

Установка, обладающая выраженностью, с большей вероятностью будет связана с поведением. Чтобы продемонстрировать это, Шнайдер и Сванн (Snyder, Swann, 1996) выбрали участников для имитации ситуации судебного разбирательства и подготовили для них дело о сексуальной дискриминации. Условие «выраженной установки» создавалось следующим образом: отличительность

установок, касавшихся позиции «виновен», создавалась при помощи просьбы потратить перед началом заседания несколько минут на то, чтобы организовать свои мысли, касающиеся действий в пользу жертвы дискриминации. При условии «невыраженной установки» участников ни о чем не просили. Когда установки становились выраженными, они были тесно связаны с вердиктом присяжных. В свою очередь мнения участников были слабо связаны с вердиктом, когда их не делали выраженными.

Выраженность имеет особенное значение, когда установка не очень сильная. Когда установка сильна, возможно, нет необходимости привлекать к ней внимание человека для того, чтобы он выстроил свое поведение в соответствии с установкой. Боргида и Кэмпбелл (Borgida, Campbell, 1982) изучали студентов в период дефицита парковочных мест около общежития Университета штата Миннесота. Студенты, обычно подъезжавшие к общежитию на машине, больше, чем другие, ощутили влияние дефицита, потому что они или тратили много времени на поиски места для парковки или получали много штрафов за неправильную парковку. Исследователи предположили, что студенты, ежедневно использующие машину, будут иметь более сильные установки, потому что имеют непосредственный опыт столкновения с дефицитом. Исследователи предложили некоторым студентам из обеих групп послушать записи разговоров, содержавших жалобы на ситуацию с парковкой, для того чтобы сделать установки, касавшиеся парковки, более выраженными. Другие слушали разговор о планах работы на лето и достоинствах тенниса. Разговор, который придавал вопросу парковки значение, повысил согласованность установки и поведения (готовность подписать статью на весь разворот газеты, издаваемой в общежитии) только тех студентов, у кого был небольшой опыт в данном вопросе, т. е. у тех, кто предположительно имел наиболее слабые установки.

Чтобы продвинуться в этом вопросе еще на шаг вперед, следует отметить, что усиление выраженности аффективного компонента установки (т. е. чувств, возбуждаемых объектом установки) увеличивает его влияние на поведение, тогда как повышение выраженности когнитивного компонента (т. е. активизация убеждений человека, касающихся объекта установки) делает когнитивный компонент более сильной детерминантой поведения (Millar, Tesser, 1986). Однако, когда когнитивный и аффективный компоненты установки соответствуют друг другу, не имеет значения, какой из них получит большую выраженность): оба будут иметь сильную связь с поведением, какой бы из них ни являлся более выраженным (Millar, Tesser, 1989; см. также Posavac, Sanbonmatsu & Fazio, 1997).

Обдумывание установок

Если человек пытается принять решение о том, заняться ли определенной работой на лето или выбрать какую-либо профилирующую дисциплину в колледже, он может воспользоваться простой стратегией оценки каждого из многочисленных аспектов решения и проанализировать имеющиеся у него причины для определения всех «за» и «против» одной или другой альтернативы. Несмотря на свою кажущуюся притягательность, подобная стратегия в действительности ослабляет связь между установкой и поведением. Так, Уилсон и его коллеги (Wilson, Hodges, 1992) выяснили, что подробное изучение причин положительного или отрицательного отношения человека к объекту установки оказывает разрушительное

действие на эти установки и снижает их влияние на последующие решения. По сути, анализ причин, лежащих в основе установок, на самом деле становится причиной временного изменения установок (Wilson, LaFleur, 1995; Wilson, Hodges & LaFleur, 1995). Возможно, это происходит потому, что обычно люди не уделяют много времени обдумыванию своих установок и поэтому, вынужденные это делать, они фокусируют свое внимание на определенных аспектах, что делает эти аспекты более заметными. В результате размышления приводят к усилению несоответствия последующего влияния установок на другие суждения и решения (Levine, Halberstadt & Goldstone, 1996).

Ситуационное давление

Во всех случаях публичного поведения люди подвергаются влиянию не только своих установок, но и конкретной ситуации. В случае сильного ситуационного давления установки не определяют поведение в такой же степени, как тогда, когда подобное давление достаточно слабо. Это легко увидеть в исследовании Ла Пьера (La Pieere, 1934). Трудно отказать хорошо одетым и респектабельным людям, которые хотят снять номер в гостинице, даже несмотря на чувство предубеждения против этнической группы, к которой они принадлежат. Внешнее давление оказывается еще более сильным, так как закон предписывает предоставлять комнату любому человеку, который хочет ее получить и может за это заплатить.

Влияние ситуационного давления на установки настолько сильно, что иногда в разных ситуациях люди применяют совершенно разные установки для одного и того же объекта. В качестве примера можно рассмотреть сообщение Минарда (Minard, 1952) о том, что во время работы в шахте белые шахтеры, работавшие на Покахонтасском угольном месторождении Мак-Дауэлла в Западной Вирджинии, обращались с чернокожими шахтерами как с равными, но, встретившись с ними наверху, они рассматривали их как людей, стоящих на более низкой ступени социальной лестницы. Таким образом, мы часто формируем установки, касающиеся одного и того же социального объекта, в зависимости от контекста, что приводит к возникновению противоречий между нашими установками и поведением, которое в действительности может отражать многочисленные контекстуальные установки (McConnell, Leibold & Sherman, 1997).

Таблица 5.4

Факторы, определяющие высокую согласованность установки и поведения

Установка является сильной • Непротиворечивая установка • Соответствие аффективного и когнитивного компонентов • Информация об объекте установки • Непосредственный личный опыт, связанный с объектом установки
Установка устойчива с течением времени
Установка соответствует поведению
Установка является выраженной
Не присутствует противоречивого ситуационного давления

В заключение можно сказать, что в одних случаях установки тесно связаны с поведением, а в других — нет. Некоторые факторы, определяющие степень этого соответствия, представлены в табл. 5.4.

Объект установки

Иногда причины противоречия между установками и поведением обусловливаются не аспектами установки, а аспектами объекта установки в определенной ситуации. Например, исследователи обнаружили так называемый «эффект типичности» (Lord, Lepper & Mackie, 1984), который заключается в том, что установки, касающиеся социальных категорий, в большей степени определяют поведение по отношению к *типичным* членам категории, чем к нетипичным. Например, если Гарольд страдает гомофобией, он может избегать контактов с молодым женоподобным ассистентом преподавателя, который выглядит как типичный гей. Однако Гарольд может чувствовать себя достаточно комфортно в обществе мужчины, про которого он знает, что тот гомосексуалист, но мужчина занимается спортом в закрытых помещениях и любит пить пиво с приятелями, а эти формы поведения менее типичны для стереотипного образа «гомосексуалиста», который сформировался у Гарольда.

Лорд и его коллеги проверили эту гипотезу в ходе нескольких интересных исследований. В каждом случае они оценивали имеющиеся у испытуемых стереотипы в отношении рассматриваемой группы; затем они представляли испытуемому контрольного человека (объект), который соответствовал или не соответствовал данному стереотипу, и спрашивали испытуемого о том, как он будет вести себя по отношению к этому человеку. В первом исследовании (Lord et al., 1984) изучались установки студентов мужского пола, обучающихся в Принстоне, по отношению к гомосексуалистам. Студентам предоставляли описание определенного индивида, «Джона Б.», планирующего перевестись в Принстон, который либо точно соответствовал стереотипному образу гомосексуалиста, либо ему не соответствовал. Каковы были их поведенческие намерения в отношении Джона Б.? Были ли они готовы показать ему общежитие, представить его своим друзьям или пригласить его к себе домой на выходные? Готовность студентов помочь Джону Б. соответствовала их общим установкам по отношению к гомосексуалистам гораздо в большей степени, когда он подходил под их стереотип гомосексуалиста, чем когда этого не наблюдалось (см. также Blessum, Lord & Sia, 1998).

Модель осознанного действия

Возможно, наиболее важной попыткой создать и проверить общую теорию связей между установкой и поведением является **модель осознанного действия** (*reasoned* action model) Фишбейна и Эйджена (Fishbein, Ajzen, 1975; Ajzen, Fishbein, 1980). Эта теория представляет собой попытку установить факторы, определяющие согласованность установки и поведения. В основе теории лежит предположение о том, что мы ведем себя в соответствии с нашими осознанными намерениями, которые в свою очередь основываются на рациональных оценках потенциальных последствий нашего поведения и того, как к этому будут относиться другие люди. Модель осознанного действия представлена на рис. 5.6.

Центральным пунктом теории осознанного действия является возможность предсказать поведение человека на основе **поведенческих намерений**. Если жен-

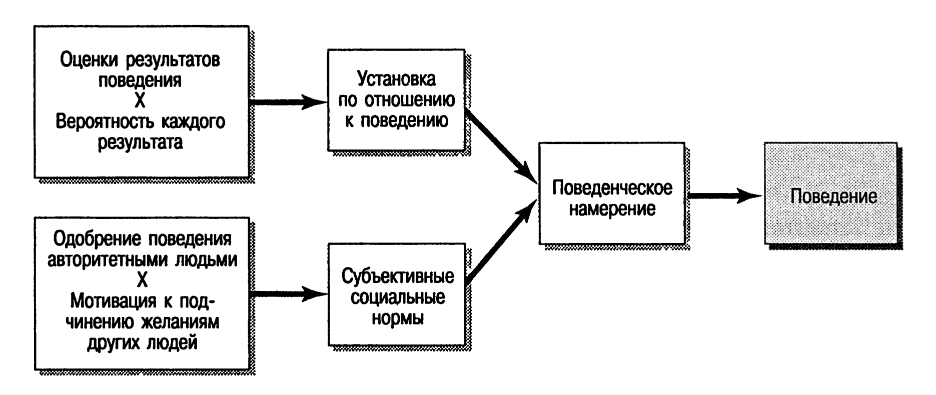


Рис. 5.6. Модель осознанного действия, включающая факторы, определяющие поведение человека

щина говорит, что она намерена использовать контрацептивы, чтобы избежать беременности, она с большей вероятностью будет делать это, чем женщина, не имеющая такого намерения. Сами поведенческие намерения могут быть предсказаны на основе двух базовых переменных: установок человека по отношению к поведению (думает ли женщина, что использование противозачаточных таблеток для нее позитивный шаг?) и субъективных **социальных норм** (что, по мнению женщины, думают другие люди о том, что ей следует сделать: хочет ли этого ее партнер? Каково мнение церкви? Ее матери?). Установку человека, касающуюся его собственного поведения, можно предсказать при помощи теории ожидаемой выгоды: желательность каждого возможного результата плюс его вероятность (например, для этой женщины очень важно избежать беременности, а противозачаточные таблетки практически гарантируют ее предотвращение; противозачаточные таблетки имеют слегка неприятные побочные эффекты, но это сказывается не на всех, кто их принимает). Субъективные социальные нормы формируются (и предсказываются) на основе ожиданий людей, служащих для человека авторитетом, а также желания соответствовать этим ожиданиям (например, муж очень хочет, чтобы женщина принимала противозачаточные таблетки, и она хочет доставить ему удовольствие; ее церковь резко выступает против, но она думает, что эти взгляды устарели, и больше о них не беспокоится).

К модели осознанного действия прибегают многие социальные психологи, потому что она не только представляет людей разумными, но и отводит установкам центральное место в детерминации поведения. Кроме того, она обладает таким достоинством, как простота: модель объясняет разнообразные формы поведения, используя небольшое число переменных. Соответственно модель осознанного действия имеет широкое применение. Простым примером служит исследование Манстида и его коллег (Manstead, Proffitt & Smart, 1983), которые пытались предсказать, будут ли беременные женщины использовать естественное или искусственное вскармливание. С помощью анкет, заполняемых перед родами, исследователи оценивали поведенческие намерения (намерена ли женщина кормить ребенка грудью?), установки по отношению к поведению (например, верит ли она, что кормление грудью устанавливает более тесную связь между матерью и ребенком, и насколько важна эта связь?) и субъективные социальные нормы (чему отдают

предпочтение партнер женщины, ее мать, самая близкая подруга и врач, и насколько сильна была мотивация женщины к тому, чтобы следовать их желаниям?). Исследователи выяснили, что предсказание дальнейшего поведения с помощью модели осознанного действия было очень успешным. Корреляция различных установок с действительным естественным вскармливанием после родов составляла 77 %, что служит достаточно высоким показателем. Успешным было и использование модели для предсказания множества других форм поведения (например, Vallerand, Deshaies, Cuerrier, Pelletier & Mongeau, 1992).

Конечно же, ни одна схема не может быть совершенной. Каковы недостатки этой модели? Идея о том, что наши намерения определяют наше поведение — наиболее привлекательная составляющая модели. Но роль поведенческого намерения становится и источником проблем. Все знают, что, для того чтобы что-то сделать, одних хороших намерений не всегда достаточно. Иногда у нас нет возможности или ресурсов для того, чтобы осуществить свое намерение. В результате было предложено добавить к модели дополнительную переменную — осознанный контроль результатов (Ajzen, Madden, 1986; Madden, Ellen & Ajzen, 1992). Результаты, полученные Шифтером и Эйдженом (Schifter, Ajzen, 1985), подтверждают это предложение: исследователи выяснили, что намерения студенток сбросить вес чаще всего приводили к реальным результатам только у тех, кто верил в свою способность контролировать свой вес и в то, что может успешно похудеть, если попытается это сделать. Установки, связанные с желательностью потери веса, имели слабое влияние на поведение женщин, не ощущавших себя способными похудеть. Повторение этого исследования (Madden et al., 1992) подтверждает, что добавление составляющей осознанного контроля к теории улучшило ее способность предсказывать намерения и поведение, и это особенно справедливо для тех случаев, когда формы поведения не способствуют осуществлению контроля (такие как похудание или прекращение курения). Пересмотренная модель, включающая в себя в качестве дополнительного элемента осознанный контроль над результатами, носит название **теории планируемого поведения**.

Однако значение могут иметь и факторы, не включенные в модель, такие как внешнее принуждение и возможности, а также тревожность и страх. Бойд и Уандерсман (Boyd, Wandersman, 1991) опросили 190 выпускников колледжа с целью выяснить их намерения использовать презервативы во время сексуального общения. Три месяца спустя после заполнения опросника с участниками снова связались по телефону для того, чтобы выяснить, как часто они использовали презервативы за истекший период. Несмотря на то что поведенческое намерение было сильным прогнозирующим фактором использования презервативов, в значительной степени их использование определялось и осознаваемой тревогой и боязнью СПИДа. Похоже, что свою роль в формирование этого поведения внесли также доступность презервативов и готовность их приобрести. Следовательно, люди могут иметь намерение использовать презервативы, хотя в момент необходимости они оказываются недоступными, или они могут не иметь такого намерения и даже прекратить их использовать, хотя они доступны, а партнер настаивает на этом.

Установки, связанные с желательностью поведения, не всегда определяют наши действия. Прежнее поведение или привычка оказывают влияние на будущее поведение помимо установок и в большей степени, чем они. До некоторой степени люди — просто «рабы привычки». Например, то, как женщина кормит своего

первого ребенка, определяет, как она будет кормить второго, независимо от того, что она или все ее друзья и члены семьи считают правильным (Manstead et al., 1983). В исследовании, результаты которого многие читатели могут отнести и к себе, Эйджен и Мадден (Ajzen, Madden, 1986) установили, что сформировавшаяся привычка посещать занятия в школе служит единственным, наиболее сильным предиктором будущего посещения занятий в колледже, независимо от каких-либо установок студентов, касающихся посещаемости, сформировавшимися у них на данный момент.

Итак, иногда сложно оценить поведенческое намерение, не зависящее от установок, касающихся поведения, с одной стороны, и действительного поведения — с другой. В некоторых случаях поведенческое намерение, если его измерить, не очень сильно отличается от установки по отношению к поведению. Спрашивать беременную женщину о том, собирается ли она кормить своего ребенка грудью, почти то же самое, что спрашивать ее о том, считает ли она эту идею хорошей или нет. При подобных обстоятельствах установки могут более успешно предсказывать поведенческие намерения, а не действительное поведение (например, Ajzen, Madden, 1986). Однако то, что мы рассматриваем поведенческое намерение как отдельный фактор, не много добавляет к нашему пониманию этого вопроса. С учетом этих оговорок теория планируемого поведения помогает прояснить роль установки в определении поведения.

Резюме

1. Установки включают в себя когнитивный (мысль), аффективный (чувство) и поведенческий компоненты. Установки обычно отличаются сложностью в когнитивном плане, но просты — в оценочном.
2. Подход научения рассматривает установки как результат научения при помощи ассоциации, подкрепления и подражания. Согласно теории когнитивного баланса, люди стараются поддерживать равновесие между своими установками и между аффективным, когнитивным и поведенческим компонентами определенной установки. Подход ожидаемой выгоды рассматривает установки как оценки индивидом цены и результата, основанные на взвешивании всех аргументов «за» и «против».
3. Теория диссонанса рассматривает влияние поведения на установки. Диссонанс возникает в результате того, что решения и поведенческие акты противоречат установкам индивида. Диссонанс обычно разрешается при помощи изменения установок. Диссонанс, возникающий после принятия решения, сильнее, когда у людей есть свобода выбора, когда они остаются преданными своим решениям и когда чувствуют себя ответственными за предполагаемые последствия принятых решений.
4. Уровень диссонанса, возникающего в результате поведения, противоречащего установкам, зависит от выраженности побудительных факторов, заставляющих придерживаться избранного поведения, таких как угрозы или обещанное вознаграждение. Максимальный диссонанс возникает, когда стимулы слабы, а личная ответственность за негативные последствия поведения высока.

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Интернет и порнография

Большинство американцев страстно преданы идее свободы слова. Как сказано в Первой поправке, это одна из наиболее ценных привилегий человека. Также большинство американцев считают, что дети не должны сталкиваться с порнографией и что необходимо осложнить им доступ к откровенно эротическим материалам. Однако в настоящее время эти установки приходят в противоречие в связи с возможностью беспрепятственно пользоваться Интернетом, популярность которого стремительно растет. Полемика по вопросам порнографии и Интернета отражает сложный и вызывающий все больше проблем аспект установок, а именно: как люди выбирают свою позицию, если они согласны с обеими установками?

В ответ на общественное давление Конгресс в настоящее время рассматривает ряд мер по контролю за доступом к порнографическим сайтам в Интернете. Одно из предложений заключается в том, чтобы рассматривать распространение коммерческими вэб-сайтами материалов, предназначенных для взрослых, среди детей как противозаконное деяние. В другом предложении содержится требование установить на компьютеры в библиотеках и школах, получающих федеральные субсидии на оплату Интернета, специальные программные фильтры. Но группы по защите гражданских свобод выступают против обоих предложений, обосновывая это тем, что они посягают на свободу слова.

Вопрос осложняется и другими факторами. Во-первых, решение использовать программные фильтры может быть применимо только в школах и библиотеках, но никак не дома. Следовательно, это только частично решит проблему контроля за доступом детей к порнографическим сайтам. Еще более трудный вопрос: что считать порнографией? Представители организаций по защите гражданских прав утверждают, что общественные стандарты неадекватности или непристойности (обычные критерии для определения порнографии) иногда распространяются настолько широко, что в них попадает жизненно важная информация, например по таким вопросам, как рак груди.

Как люди могут разрешить эти противоречия: лишь сами для себя или в конечном счете в законодательной форме? То есть как мы решаем, что важнее: наше отношение к свободе слова или наша обеспокоенность легкодоступностью порнографии для детей? Исследования установок позволяют определить, когда для людей большее значение имеют установки, касающиеся вопроса свободы слова, а когда – забота о детях. Выигрывают более сильные установки: если ваши установки по отношению к свободе слова очевидно более важны для вас, чем те, что касаются защиты детей, тогда вы займете позицию, предполагающую введение незначительных ограничений на пользование Интернетом или их полное отсутствие. На установки оказывает влияние непосредственный опыт: если у вас есть маленькие дети, которые могут получить доступ к порнографии в случае отсутствия ограничения, вы, скорее всего, будете сторонником их введения. Значение имеет выраженность установок: если группы, выступающие в защиту свободы слова, предоставляют аргументы чаще и убедительнее, победу могут одержать ваши установки, касающиеся свободы слова. Часто большой силой обладают эмоциональные призывы: если мысль о том, что дети имеют доступ к порнографическим материалам, вызывает у вас отвращение, данная установка вполне может захватить первенство над более абстрактными и интеллектуальными установками, касающимися свободы слова, особенно в случае использования эмоциональных методов убеждения (Edwards, von Hippel, 1995).

5. Альтернативные объяснения этих эффектов диссонанса были разработаны теорией самовосприятия. Когда наши установки нечетки и неопределенны, поведенческие акты могут привести к новому восприятию собственных установок, таким образом приводя к согласованности установки и поведение через самовосприятие, а не через уменьшение диссонанса.
6. Теория когнитивной реакции и модель «уточнение—правдоподобие» проводят различие между систематической обработкой информации, предполагающей тщательное изучение аргументов, и эвристической обработкой, которая включает в себя использование периферийных стимулов, не соответствующих содержанию сообщения.
7. Модель ситуации убеждения классифицирует возможные влияния на объект со стороны коммуникатора (или источника), коммуникации, а также составляющих ситуации и объекта убеждения.
8. Наиболее сильными коммуникаторами являются источники, которые надежны, вызывают доверие и симпатию, а также референтные группы, с которыми идентифицирует себя объект воздействия. Качества источника часто воспринимаются как периферийные стимулы. Для того чтобы избежать изменения установки, люди иногда дискредитируют источник информации.
9. Важным аспектом коммуникации является ее расхождение с первоначальной установкой объекта. При значительном расхождении существует тенденция изменения установки к усилению до определенной точки, а затем — к новому ослаблению. При высоком доверии к источнику и/или низкой преданности эта точка начала ослабления находится на более высоких уровнях расхождения.
10. Сообщения, вызывающие эмоциональные реакции, такие как гнев или страх, обычно принимаются, если защищаемая ими установка снижает вызванную эмоцию. Однако очень высокие уровни страха могут вызывать защитные реакции и снижать вероятность изменения установки.
11. Степень преданности установке (заинтересованность в позиции) — важная детерминанта убедительности. При высокой преданности сила убедительности меньше.
12. Сильные аргументы более эффективны, чем слабые, когда у объекта есть побуждение их анализировать, например когда вопрос имеет личное значение (высокая заинтересованность в вопросе).
13. Повторение сообщение имеет значение тогда, когда необходимо подкрепить изменение установки. Однако слишком длительное повторение вызывает скуку и уменьшает поддержку.
14. Человек может выработать защитную реакцию против убеждения, если он подвергается воздействию слабых вариантов предстоящих убедительных аргументов и обучается борьбе с ними.
15. Предостережение о предстоящем убеждении повышает сопротивляемость изменению, когда слушатель чрезвычайно предан противоположной позиции.
16. Отвлечение внимания может усилить убедительность, ослабляя средства защиты слушателя против сообщений, содержание которых противоречит установке объекта убеждения.

17. Иногда поведение обусловлено установкой, а иногда — нет. Согласованность установки и поведения высока, когда установки сильны, устойчивы, обладают выраженностью, доступны и очевидно соответствуют поведению, а также при наличии лишь незначительного ситуационного давления.
18. Модель осознанного действия утверждает, что поведение контролируется поведенческими намерениями, которые в свою очередь определяются установками, касающимися поведения и субъективных социальных норм.

Вопросы для размышления

1. Обдумайте принципы 1) теории научения установкам, 2) теории когнитивной согласованности, 3) теории ожидаемой выгоды и 4) теории когнитивной реакции. Какие из этих теоретических позиций, по вашему мнению, максимально полезны, т. е. способны объяснить большую часть того, что мы знаем об установках?
2. Многие факторы влияют на то, убеждает ли нас коммуникация, если она исходит от составителя рекламы, политика или какого-либо другого человека, намеренно убеждающего нас в чем-то. Каковы некоторые из факторов, усиливающие вероятность убеждения? Вспомните о том, когда вы в последний раз подвергались воздействию убеждающего сообщения. Убедило ли оно вас? Если да, то почему? Если нет, то почему?
3. Большую часть времени наши установки определяют наше поведение, но иногда этого не происходит. Когда вероятность совпадения наших установок и поведения меньше всего? Почему это происходит?

ГЛАВА 6

Предрассудки

Предрассудки представляют собой, наверное, один из самых деструктивных аспектов социального поведения человека. Нередко они лежат в основе леденящих душу актов насилия. Более 6 миллионов европейских евреев были убиты нацистами в 1940-е годы под предлогом «очищения» европейского расового генофонда. Сегодня в Европе проживает лишь небольшая часть прежнего еврейского населения. Количество коренных американцев (индейцев) в Северной Америке резко сократилось примерно с 3 миллионов, проживавших там в XVII веке, до 600 тысяч на сегодняшний день.

Возможно, наиболее серьезной и устойчивой социальной проблемой, с которой на протяжении долгого времени сталкиваются США, являются расовые предрассудки в отношении афроамериканцев. Эта проблема восходит, по меньшей мере, к временам первых контактов английских путешественников и африканцев, состоявшихся в XVI столетии. Англичане восприняли африканцев как диких обезьяноподобных существ, живущих в язычестве и демонстрирующих нецивилизованное поведение (Jordan, 1968). Эти первые впечатления посеяли в душах белых людей семена негативных стереотипов, касающихся чернокожих, семена, дающие обильные всходы и в наши дни. В свое время рабы-африканцы продавались в Америке как движимое имущество. Даже после освобождения большинство из них жили в рамках системы формальной сегрегации, изобретенной Джимом Кроу. Темнокожие люди, «забывшие свое место», часто подвергались линчеванию. В 1950-е и 1960-е годы прошлого века движение за права человека покончило с большинством форм формальной сегрегации, что привело к значительному улучшению жизни афроамериканцев. Однако бедность, плохие условия проживания и преступность продолжают терроризировать их сообщество.

Афроамериканцы не единственное меньшинство, страдающее от предрассудков. На самом деле практически каждая этническая и расовая группа в США когда-либо была жертвой предрассудков, на что указывают уничижительные ярлыки, относящиеся к ирландцам — «ирлашки» (*micks*), немцам — «немчура» (*krauts*), французам — «лягушатники» (*frogs*), итальянцам — «макаронники» (*dagos*), евреям — «жиды» (*kikies*), чернокожим — «ниггеры» (*niggerrs*), испанцам — «замарашки» (*greasers*) и азиатам — «узкоглазые» (*slopes*). Даже белых протестантов англосаксов иногда, и не всегда ласково, называют «осами»[1].

Действие предрассудков не ограничивается этническими и расовыми группами. С незапамятных времен гомосексуалисты и лесбиянки также являются объек-

---

[1] Игра слов — аббревиатура *WASP* (*White Anglo-Saxon Protestants*) в переводе с английского значит «оса». — *Примеч. перев.*

тами столь сильных предрассудков со стороны гетеросексуального большинства, что до сих пор многие из них предпочитает скрывать свою сексуальную ориентацию в целях сохранения безопасности. Жертвами предрассудков и негативных стереотипов часто становятся и люди с избыточным весом (Crandall, 1994). Распространено убеждение, что с возрастом уменьшаются физические и умственные возможности человека (Levy, Langer, 1994).

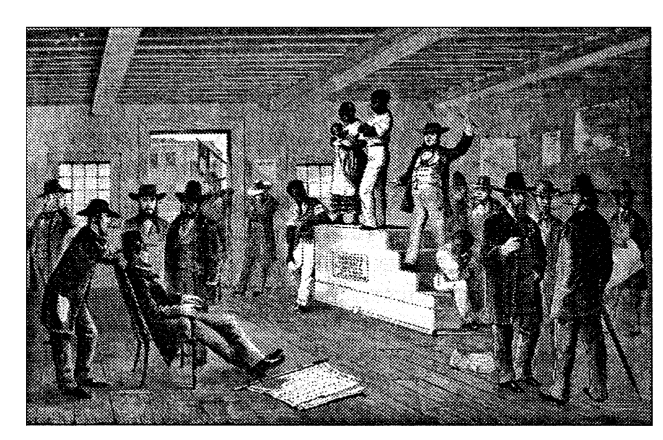
В США «специфический институт рабства» и последовавшая за ним система легальной дискриминации по Джиму Кроу ущемляли только американцев африканского происхождения. Путь к достижению равенства для них сопровождался еще большими трудностями, чем в случаях с любыми другими меньшинствами, и основная причина этого — расовые предрассудки. Поэтому неудивительно, что большая часть работ, посвященных изучению феномена предрассудков, сконцентрирована на проблемах афроамериканцев. Наше обсуждение не исключение, хотя мы уделим достаточно внимания и предрассудкам по отношению к другим группам.

Компоненты группового антагонизма

Мы говорим о предрассудках в тех случаях, когда члены одной группы, называемой **группой членства** (или **ин-группой**), демонстрируют негативные установки и негативное поведение по отношению к представителям другой группы, называемой **внешней группой** (или **аут-группой**). Такой групповой антагонизм характеризуется тремя взаимосвязанными, но отличными друг от друга компонентами. Под **стереотипами** мы подразумеваем представления о типичных особенностях представителей той или иной группы; понятие **«предрассудок»** отсылает нас к негативным чувствам, ассоциирующимся с какой-либо внешней группой, а **дискриминацией** называется поведение, ущемляющее права и свободы индивидов лишь на основании их групповой принадлежности.

Стереотипы

Стереотипы, т. е. когнитивный компонент группового антагонизма, — это представления об индивидуальных особенностях, характеризующих людей, которые принадлежат к конкретной группе или социальной категории.



На территории США жертвами систематической купли-продажи «живого товара» были только афроамериканцы. Аукционы рабов, напоминающие распродажи домашнего скота, были обычным явлением в южных штатах перед гражданской войной

Некоторые стереотипы затрагивают личностные черты. Согласно распространенным в XIX веке стереотипам, коренные американцы были нечистоплотными, жестокими и воинственными дикарями. В XX же веке индейцев начали описывать как молчаливых, пассивных, ленивых и склонных к выпивке (Trimble, 1988). В некоторых случаях на стереотипах строятся объяснения тех или иных явлений (подобные атрибуции рассмотрены нами в главе 3). Например, многие белые считают, что сравнительно низкий уровень доходов в среде афроамериканцев обусловлен пониженным уровнем мотивации и недостаточно развитыми базовыми умениями (Kluegel, 1990). Некоторые из распространенных сегодня в США расовых и этнических стереотипов представлены в табл. 6.1.

Можно ли сказать, что стереотипы в целом отражают реальное положение вещей? Во многих стереотипах действительно заложено «зерно истины». Например, достоверно известно, что сообщество афроамериканцев характеризуется высоким уровнем преступности и низким уровнем жизни; американцы азиатского происхождения сравнительно успешно справляются с учебой, а алкоголизм — необычно частое заболевание среди коренных американцев.

Распространенный в Европе стереотип, согласно которому южане, вследствие влияния климата, склонны бурно выражать эмоции и переживания и соответственно являются более эмоционально экспрессивными, нежели северяне, представляет собой любопытную демонстрацию упомянутого выше «зерна истины». В ходе проверки данного стереотипа Пеннебэйкер и его коллеги (Pennebaker et al., 1996) попросили студентов из 26 стран оценить своих соотечественников из северных и южных регионов (и самих себя) с точки зрения выраженности у них эмоциональной экспрессивности. И, действительно подтверждая содержащуюся в стереотипе информацию, студенты, представляющие северное полушарие (особенно европейцы из таких стран, как Франция и Италия), нередко оценивали своих соотечественников-южан как людей более эмоциональных. Кроме того, студенты из южных и теплых стран (но только жители Европы) оценивали себя как более экспрессивных (по сравнению с северянами).

Тем не менее относящиеся к группам общие стереотипы обычно похожи на «ковровые» бомбардировки, ибо содержат в себе чрезмерно грубые обобщения, без разбора «накрывающие» совершенно разных людей. Например, мы знаем, что уровень преступности среди афроамериканцев выше, чем уровень преступности среди их белых сограждан. Однако вследствие того, что численность белых значительно превосходит численность афроамериканцев, существует гораздо больше белых, нежели черных, преступников. Еще чаще стереотипные суждения отличаются чрезмерно сильным акцентом на определенных характеристиках. Преувеличение особенно вероятно в случаях с очень благоприятными или очень неблагоприятными характеристиками. Кроме того, в стереотипах обычно игнорируется внутригрупповое разнообразие (Fiske, 1998; Judd, Park, 1993).

Даже когда стереотипы в целом отражают реальность, они могут стать причиной весьма печальных последствий, ибо ярлыки зачастую навешиваются на людей, чьи личные качества абсолютно не совпадают со стереотипными описаниями. В результате широко распространенного стереотипного представления о чернокожих людях как о склонных к насилию (смотри табл. 6.1), афроамериканцы сообщают о том, что белые люди часто демонстрируют страх и стремление избежать контакта, столкнувшись с ними в общественных местах (Feagin, 1993).

Таблица 6.1

Этнические и расовые стереотипы

	Позитивные, %	Нейтральные, %	Негативные, %	Суммарная оценка, %
Умные/неумные (1990)				
Белые	55	38	7	+48
Американцы азиатского происхождения	38	48	14	+25
Американцы испанского происхождения	21	51	28	−6
Черные	23	50	27	−4
Трудолюбивые/ленивые (1994)				
Белые	51	41	8	+42
Выходцы из Азии	54	34	12	+42
Легальные иммигранты	41	43	16	+25
Нелегальные иммигранты	35	35	30	+4
Испаноязычные американцы	25	43	33	−8
Черные	22	41	38	−16
Несклонные к насилию/склонные к насилию (1990)				
Белые	35	47	18	+18
Черные	15	35	49	−34

Примечание. Каждые два года в рамках общего социального опроса (*General Social Survey*) проводится интервьюирование взрослых американцев (выборка репрезентативна). При ответе на каждый вопрос человек ориентируется на семибалльную шкалу (крайние значения означают противоположные полюса характеристик. Например, 1 относится к характеристике «умный», а 7 — «неумный»). «Нейтральные оценки» соответствуют среднему делению (пункт 4), (запятая) или ответу «не знаю», или отсутствию ответа. «Суммарная оценка» представляет собой разность между процентными значениями позитивных и негативных оценок.

Источник: 1990 (*n* = 1372) и 1994 (*n* = 1474) *General Social Survey* (Davis, Smith, 1995).

В ходе своего исследования Сагар и Шофилд (Sagar, Schofield, 1980) показали, с какой легкостью такие стереотипы оказывают влияние на отношение к конкретным представителям той или иной группы. В ходе эксперимента шестиклассникам предъявлялись рисунки, изображавшие разные виды взаимодействий двух детей (один ребенок просит у другого пирожок, одни ребенок толкает другого в коридоре и т. д.) К рисункам давались краткие комментарии. Расовая принадлежность изображенных на рисунках детей систематически подвергалась изменению. После предъявления рисунка испытуемых просили описать увиденное. Оказалось, что поведение вымышленных персонажей описывалось как менее благород-

ное и более угрожающее в тех случаях, когда их кожа была черного, а не белого цвета. Можно предположить, что данная реакция была обусловлена стереотипом, согласно которому взаимоотношения, в которые вовлечены афроамериканцы, скорее враждебные, чем дружелюбные.

Некритичное принятие и слепое следование групповым стереотипам может привести к крайне деструктивным последствиям. Так, стереотип может обернуться самоисполняющимся пророчеством, заставляющим членов внешней группы демонстрировать подтверждающее стереотип поведение. Представители терроризируемой группы начинают вести себя согласно стереотипу, действуя в точном соответствии с навязываемыми им характеристиками (Snyder, Swann, 1978). Например, пожилые американцы, соглашающиеся со стереотипным представлением о том, что с возрастом происходит ухудшение памяти, чаще, чем их сверстники, отвергающие данный стереотип, демонстрируют действительное ухудшение мнемических способностей (Levy, Langer, 1994). Почему? Потому что носитель стереотипа ведет себя по отношению к пожилому человеку так, как если бы последний не мог ничего запомнить. В результате пожилой человек начинает сомневаться в собственной памяти, и эта потеря уверенности в себе может привести к подлинной забывчивости. Круг замыкается: самовосприятие и поведение «жертвы» начинают соответствовать содержанию стереотипа. Данная последовательность отражена на рис. 6.1.

Люди, входящие в состав групп, являющихся мишенями стереотипов, обычно хорошо осведомлены на сей счет. Знание о том, что ты постоянно находишься «под прицелом» стереотипных суждений и можешь совершить действия, подтверждающие стереотип, который будет использован как правдоподобное объяснение этих действий, служит источником сильной тревоги. Стил и Аронсон (Steel, Aronson, 1995) ввели понятие **тревоги, обусловленной стереотипами** (*stereotype threat*). Например, деловая женщина, ведущая напряженные переговоры с несогласными с ней коллегами-мужчинами, может, будучи фрустрированной, оказаться на грани того, чтобы заплакать, зная при этом, что слезы только подтвердят стереотип, согласно которому женщины не способны справляться со стрессовыми ситуациями, и ухудшит свое положение в компании. Но такая тревога, скорее всего, проявится только в данном контексте. Деловая женщина не испытала бы обусловленной стереотипами тревоги, случись ей заплакать на похоронах близкого

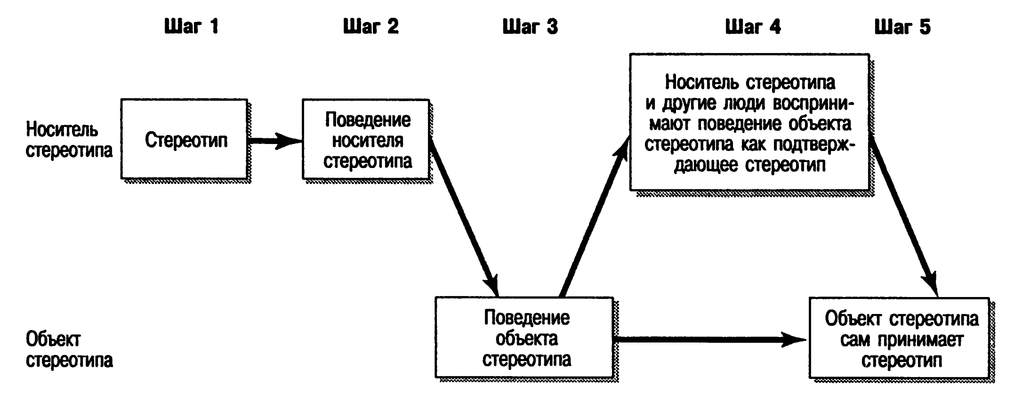


Рис. 6.1. Стереотипы самоисполняющихся пророчеств

друга. Отсюда следует, что тревога данного типа зависит от знания о стереотипе, от нахождения в ситуации, угрожающей актуализацией этого стереотипа, и от степени ситуативной значимости адекватных действий.

Стил и Аронсон (Steele, Aronson, 1995) провели исследование, прекрасно иллюстрирующее вышеприведенные положения. Темнокожим и белым студентам предлагалось пройти определенный тест. В одном случае испытуемым говорили, что это — официальный тест учебных способностей, а в другом — что речь идет всего лишь об упражнении. Согласно гипотезе исследователей, негативные стереотипы, относящиеся к учебным способностям афроамериканцев, должны были стать значимым фактором только в ситуации, воспринимаемой как проверка способностей. И действительно, темнокожие студенты продемонстрировали признаки переживания обусловленной стереотипами тревоги лишь в такой ситуации. Скажем, при прохождении теста на завершение слов они предпочитали использовать слова, релевантные теме расовых различий (например, вставляя слог «ра» в неполное слово «...са»). Кроме того, им чаще, чем белым студентам, приходили на ум слова, связанные с сомнениями в себе. Наконец, обусловленная стереотипами тревога влияла на качество именно тех действий, с которыми эти стереотипы ассоциировались. Результаты прохождения теста, показанные афроамериканцами, уступали результатам белых студентов только в том случае, когда темнокожие студенты воспринимали тест как диагностический, несмотря на то что в обеих экспериментальных ситуациях испытуемым предъявлялись идентичные задания.

Предрассудки

Предрассудок – это оценка группы или конкретного индивида, основанная главным образом на групповой принадлежности этих людей. Предрассудки произрастают на той самой почве оценок или аффектов, о которой мы говорили ранее, обсуждая впечатления (глава 3) и социальные установки (глава 5). Кроме того, предрассудки коренятся в пристрастных суждениях. Находящийся под влиянием предрассудков человек прежде всего видит в другом человеке представителя той или иной группы, а не отдельную личность.

Предрассудки не обязательно относятся только к негативным установкам по отношению к внешней группе. Понятие **этноцентризма** отсылает нас к убежденности в том, что собственная группа превосходит все остальные. Такие чрезмерно лестные для группы членства представления о ней могут приводить к тому, что представители собственной группы будут получать положительные оценки еще до личного знакомства с ними.

Помимо этого, предрассудки влекут за собой широкомасштабные деструктивные последствия. Во-первых, наши суждения о конкретных членах той или иной группы могут быть искажены нашими предрассудками, относящимися к этой группе. Как же отделить «зерна от плевел»? Иногда такая возможность появляется при сравнении противоположных друг другу оценок, даваемых одному и тому же объекту двумя группами. Например, сразу после оправдания обвинявшегося в убийстве О. Дж. Симпсона (октябрь 1995) были проведены опросы, результаты которых показали, что чернокожие респонденты верили в справедливость вердикта, в то время как белые респонденты в подавляющем большинстве случаев полагали, что обвиняемый был виновен. Основываясь на этих данных, многие наблюдатели сделали вывод о том, что описываемые различия в общественном мне-

нии были обусловлены расовыми предрассудками («за» и «против» афроамериканцев).

Само по себе это различие не демонстрирует роли предрассудков. Мы знаем только то, что чернокожие и белые респонденты высказали не совпадающие друг с другом мнения; причина этого феномена остается неизвестной. Для прояснения роли предрассудков нам было бы необходимо соотнести степень влияния предрассудков на каждого респондента и мнение этого респондента по поводу вердикта жюри присяжных. С целью добиться такого прояснения был проведен эксперимент, в ходе которого взрослым испытуемым предоставлялась информация о фиктивных кандидатах на пост губернатора. «Кандидатами» были либо белые, либо афроамериканцы. Белые испытуемые продемонстрировали склонность голосовать именно за белых кандидатов. Однако решающее доказательство воздействия предрассудков заключается в том, что оценивание «кандидатов»-афроамериканцев, осуществляемое белыми избирателями, в значительной степени зависело от того, насколько каждый из них был подвержен влиянию предрассудков (Terkildsen, 1993). Другое исследование показало, что люди с негативными установками по отношению к гомосексуалистам были в меньшей, чем остальные, степени склонны к взаимодействию с больными СПИДом (Pryor, Reeder & McManus, 1991). Данные исследования демонстрируют непосредственное влияние предрассудков, относящихся к той или иной группе, на оценивание отдельных представителей этой группы.

Еще чаще предрассудки искажают интерпретацию информации. Например, они оказывают влияние на объяснение групповых успехов и неудач. Как и в случае с вариантами стилей каузальной атрибуции собственных действий (*self-serving attributional biases*), рассмотренными в главе 3, эти относящиеся к группам предубеждения приводят людей к приписыванию удач собственной группы внутренним причинам, а неудач — внешним причинам, в то время как при оценивании «чужой» группы положение вещей изменяется с точностью до наоборот. Например, существует стандартный половой стереотип, согласно которому женщины слабы в математике и в естественных науках. Если женщины преуспевают в данных областях, то мужчины склонны видеть причину этого во внешних факторах: удаче, легкости задания или умном партнере. Неудача же приписывается внутренней причине: недостатку умения. И наоборот, успех мужчины, как правило, приписывается умениям, в то время как неудача может быть объяснена необычайной трудностью задания (Islam, Hewstone, 1993a). Другим примером относящихся к группам предубеждений являются результаты эксперимента, в ходе которого белые студенты оценивали итоги поступления в университет. В число абитуриентов входили как белые, так и чернокожие американцы, которые набирали как высокие, так и низкие баллы. Испытуемые были склонны приписывать высокие оценки белых абитуриентов реализации способностей последних, а низкие оценки — недостатку удачи. И наоборот, комментируя результаты афроамериканцев, они воспринимали хорошие оценки как плоды тяжелой работы, а плохие — как отражение недостатка способностей (Jackson, Sullivan & Hodge, 1993).

Даже интерпретация научной информации может подвергнуться влиянию стереотипов. В ходе одного из экспериментов испытуемым предлагалось изучить две вымышленные научные работы, завершавшиеся диаметрально противополож-

ными выводами о том, существует ли связь между гомосексуализмом и психопатологией. Особенно сильно настроенные против гомосексуалистов испытуемые давали более благожелательную оценку стереотипной статье, в которой говорилось о существовании такой связи. Кроме того, они сообщали о переживании негативных эмоций, сопровождающем изучение данных, противоречащих стереотипам, данных, нарушающих привычные способы обработки информации (Munro, Ditto, 1997).

Предрассудки оказывают влияние и на предпочтения в публичной политике. Белые граждане, находящиеся под особенно сильным влиянием предрассудков и негативных стереотипов по отношению к чернокожим гражданам, как правило, не одобряют выделение социальных субсидий и другие усилия правительства, направленные на улучшение уровня жизни афроамериканцев (Bobo, Kluegel, 1997; Sears, van Laar, Carrilo & Kosterman, 1997). Предрассудки, направленные против испаноязычных граждан, служат питательной средой для поддержки ограничительной иммиграционной политики и оппозиции двуязычному обучению (Sears, Citrin, van Laar & Cheleden, 1999). Предрассудки, направленные против гомосексуалистов, способствуют поддержке введения ограничений для ВИЧ-инфицированных индивидов (предлагается, например, обязать их носить с собой идентификационные карточки, изолировать их от общества или татуировать) (Price, Hsu, 1992).

Существуют ли значимые различия между стереотипами и предрассудками? В начале данной главы мы сказали, что стереотипы имеют когнитивную основу, в то время как предрассудки черпают силы из аффективной сферы. Хотя данное правило является полезным и простым, на самом деле и стереотипы и предрассудки представляют собой смесь элементов когнитивного и аффективного. Рассмотрим, например, отношение к людям, больным СПИДом. Люди, испытывающие предубеждение против гомосексуалистов, обычно сохраняют в памяти как групповой ярлык (например, «геи»), и так и стереотипно ассоциирующиеся с ним черты (например, «аморальность»), что приводит к смешению негативного чувства с ярлыком, относящимся к группе. Поэтому, хотя мы и можем отличить стереотипные атрибуции от предрассудков, они в действительности обычно сопутствуют друг другу (Dovidio, Brigham, Johnson & Gaertner, 1996; Stephan et al., 1994).

Но по крайней мере в одном отношении данное различие имеет смысл. Бывает (и довольно часто), что люди обладают информацией о конвенциональных стереотипах, будучи непредубежденными и не доверяя содержащейся в них информации. Девайн и Эллиот (Devine, Elliot, 1995) представили белым студентам длинный список характеристик и попросили выделить как те, что «соответствовали стереотипам, относящимся к чернокожим», так и те, что, по мнению каждого опрашиваемого, *действительно* были свойственны афроамериканцам. Как показано в табл. 6.2, подавляющее большинство респондентов воспринимали «леность» как относящийся к афроамериканцам и распространенный стереотип, однако только очень предубежденные студенты верили в истинность этого стереотипа.

Кроме того, несмотря на то что предрассудки и негативные стереотипы обычно сопутствуют друг другу, стереотипы, относящиеся к различным группам, против которых мы испытываем предубеждение, неидентичны. Например, перед началом Второй мировой войны большинство американцев были сильно пред-

убеждены против как афроамериканцев, так и евреев, однако стереотипы, через призму которых воспринимались эти две группы, практически не совпадали друг с другом. Считалось, что афроамериканцы ленивы, не очень сообразительны и физически развитые люди, в то время как евреям приписывались злобная изворотливость, торгашество и болезненное честолюбие (Katz & Braly, 1933). Как бы то ни было, непреложным фактом является то, что предрассудки, связанные с какой-либо группой, обычно сопровождаются негативными стереотипами.

Таблица 6.2

Процентные значения, связанные с когнитивными и аффективными аспектами отношения к стереотипному взгляду на афроамериканцев как на ленивых людей

	Знание о стереотипе, %	Принятие стереотипа, %
Сильно предубежденные	89	72
Почти непредубежденные	78	6
Источник: данные взяты из Devine, Elliot (1995, p. 1146)		

Дискриминация

Дискриминация представляет собой поведенческий компонент группового антагонизма. Она заключается в негативных действиях по отношению к людям, основанных на групповой принадлежности этих индивидов. Например, в 1942 году правительство США отправило 120 000 американских японцев в концентрационные лагеря, где они находились в течение Второй мировой войны. Отправка производилась без учета личных заслуг высылаемых и без необходимого судебного процесса. В результате отправки в лагерь американские японцы потеряли почти все свое имущество. При сегодняшней американской системе правосудия чернокожий гражданин имеет больше, нежели белый, шансов на то, чтобы предстать перед судом без жюри присяжных (особенно в тех случаях, когда в роли адвоката выступает афроамериканец), получить более суровое наказание, отбыть более длительный тюремный срок или быть приговоренным к смерти (особенно в случае насилия, совершенного по отношению к белому) (Sidanius, Pratto, 1999). Эти расовые предубеждения остаются в силе даже в тех случаях, когда преступления, совершенные разными по расовой принадлежности людьми, не отличаются ни по степени серьезности, ни с точки зрения рецидивизма. Ограничение числа евреев, поступающих в университеты, практиковавшееся многими частными университетами до 1960-х годов, и аналогичное ограничение в отношении абитуриентов из Азии, иногда применяемое в наши дни, также служат примером дискриминации. Введение обязательных квот, предусматривающих допуск представителей меньшинств в учебные заведения, и предоставление им рабочих мест было названо «обратной дискриминацией», ибо эти нововведения дискриминируют уже большинство.

Очевидно, что явная дискриминация влечет за собой эмоциональную травму жертв. Однако особенно трудно переносится замаскированная дискриминация. Акты дискриминации часто характеризуются **атрибутивной неопределенностью**. Работник, которому отказали в повышении по службе, не может сказать, чем —

пристрастным отношением или неадекватностью его профессиональной деятельности — обусловлено данное решение. Крокер и Мэйджер (Crocker, Major, 1989) выдвинули гипотезу, согласно которой деструктивность таких негативных оценок может быть уменьшена в том случае, когда жертва приписывает свою неудачу дискриминации. Исследователи продемонстрировали верность этой гипотезы с помощью эксперимента, в ходе которого белый «экзаменатор» критиковал афроамериканских студентов, сидящих в соседней комнате. «Экзаменатор» мог видеть только часть студентов. Те студенты, которые находились в поле зрения «белого судьи», были в большей, чем остальные, степени склонны относить негативную оценку к фактору дискриминации, таким образом щадя свое самоуважение. Но даже они, осведомленные о том, что «экзаменатор» знал об их расовой принадлежности, не могли со стопроцентной уверенностью сказать себе, что причиной критики была именно дискриминация. Продолжая эксперимент, Руджиеро и Тейлор (Ruggiero, Taylor, 1995) ввели переменную степени псевдопредубежденности «экзаменатора». Жертвы «критики» были склонны относить причины негативной обратной связи к дискриминации только в том случае, когда «экзаменатор» почти открыто демонстрировал свою «предубежденность». И, по иронии нашей жизни, уменьшение реальной дискриминации, усиливающее атрибутивную неопределенность, может на самом деле увеличить угрозу понижения самоуважения у представителей меньшинств (Crocker et al., 1998).

Дискриминация и предрассудки не всегда являются двумя сторонами одной медали. Мы показали это в главе 5, рассматривая исследование, проведенное Ла Пьером (La Piere, 1934). В этом исследовании почти все владельцы ресторанов и гостиниц вежливо обслуживали хорошо одетую китайскую пару, посещающую их заведение (т. е. поведение хозяев не было дискриминирующим), несмотря на то что затем эти же владельцы выражали сильную внутреннюю предубежденность против азиатских клиентов как таковых. Сегодня этот вид непоследовательности весьма распространен, ибо многие законы запрещают дискриминацию по расовому, половому и национальному принципу. Даже «напичканным предрассудками» хозяевам ресторанов не позволено отказывать в обслуживании на основании групповой принадлежности клиента.



В начале Второй мировой войны американские японцы были выселены из своих домов и отправлены в концентрационные лагеря, находящиеся далеко от мест их прежнего проживания. Японцам не предъявили никакого обвинения. На фотографии запечатлена группа японцев, в сопровождении вооруженного конвоя направляющихся к эвакуационному пункту для отправки в лагеря

Приобретение предрассудков

Существует множество теорий, объясняющих происхождение предрассудков. Большинство из них опираются на общие теории, представленные в главе 1, и использованные затем (глава 5) для прояснения природы социальных установок. **Теория социального научения** (*social learning theory*), возможно, наиболее простая среди этих концепций, рассматривает приобретение предрассудков как процесс, идентичный приобретению других установок и ценностей.

Социализация

Дети рождаются свободными от стереотипов и предрассудков. Они могут им научиться благодаря своей семье, компании сверстников, средствам массовой информации и обществу в целом. Понятие **социализации** относится к процессу, в ходе которого дети научаются конвенциональным социальным нормам, существующим в их окружении. Предрассудки можно усвоить как в семье, так и вне дома. Это может случиться посредством любого из стандартных механизмов социального научения. Дети могут, как это им свойственно, подражать предрассудкам взрослых и друзей, могут получать положительное подкрепление за использование уничижающих другие этнические сообщества шуток или же просто-напросто научиться ассоциировать конкретные меньшинства с бедностью, преступностью, нечистоплотностью и другими негативными характеристиками.

Нетрудно задокументировать существование выступающих в качестве норм этнических и расистских предрассудков, — феномена, характерного для всего мира. Например, белые из Северной Америки традиционно с предубеждением относятся к выходцам из Африки, Азии и Латинской Америки, симпатизируя иммигрантам и потомкам иммигрантов из Западной Европы (Lambert, Klineberg, 1967). Русские традиционно негативно предрасположены к евреям, англичане — к африканцам, китайцы — к японцам, японцы — к корейцам и т. д. На Юге США расовые предрассудки исторически распространены больше, чем на Севере. Белые южане значительно чаще, чем белые северяне, говорят о необходимости законов, запрещающих браки между черными и белыми (см. табл. 6.3). Данное соотношение сохраняется как при сравнении проживающих на Юге белых граждан с белыми северянами, так и в случае сравнения тех из них, кто вырос на Юге, с теми, кто вырос на Севере.

Таблица 6.3

Процентное значение количества белых взрослых, выступающих за принятие законов, запрещающих межрасовые браки

	В настоящий момент проживают на	
	Юге, %	**Севере, %**
Выросшие на Юге	36	26
Выросшие на Севере	20	15

Источник: данные взяты из Glaser and Gilens (1997, p. 81). Первоисточник: General Social Surveys from 1980 to 1993.

Тот факт, что типичные для той или иной культуры предрассудки значительно отличаются друг от друга, был проиллюстрирован исследованием, показавшим, что белые сильнее, чем афроамериканцы, предубеждены против женщин с избыточным весом. Чернокожим и белым женщинам продемонстрировали фотографии худых, нормальных и полных женщин. Белые женщины проявили склонность к оцениванию полных женщин как менее внимательных, менее счастливых и менее популярных (в сравнении со стройными, худыми женщинами). Однако чернокожие женщины оценивали женщин с избыточным весом как более популярных и не менее счастливых, чем худые женщины (Hebl, Heatherton, 1998). Интересно, что белые американские студенты также продемонстрировали более негативные установки (в сравнении с мексиканскими студентами) по отношению к полным людям (Crandall, Martinez, 1996).

Предрассудки, выступающие как конвенциональные социальные нормы, могут перениматься очень маленькими детьми. К возрасту 4–5 лет большинство детей, живущих в США, проводят различие между черными и белыми и знают о доминирующих представлениях (по крайней мере, частично), относящихся к той или иной расе. Осознание белыми детьми существования других этнических групп, таких как «латиносы» или выходцы из Азии, обычно происходит через несколько лет. Согласно результатам типичного исследования, большая часть городских белых детей к возрасту пяти лет уже демонстрируют некоторые признаки расовых предрассудков. К семи годам большинство из этих детей также демонстрировали признаки предубежденного отношения к выходцам из Азии или коренным американцам (Aboud, 1988).

Впечатления раннего детства обладают решающим значением, ибо к младшему подростковому возрасту расовые предрассудки занимают прочную позицию в душевном мире человека, и эту позицию трудно поколебать. В самом деле, существуют доказательства того, что предрассудки, относящиеся к четко очерченным группам, в течение жизни человека претерпевают лишь незначительные изменения (Sears, 1983b).

Как видно из табл. 6.3, белые, выросшие на Юге, остаются более предубежденными против афроамериканцев, нежели белые, воспитанные в северных штатах (независимо от места жительства в зрелые годы). Это не значит, что все обусловлено исключительно первоначальным опытом. Как видно из таблицы, переезжающие с Юга на Север люди становятся менее предубежденными, нежели те, кто проводит на Юге всю жизнь. Тем не менее типичные представления, свойственные раннему окружению ребенка и зависящие от таких переменных, как регион проживания, образовательный уровень родителей или религиозное воспитание, оказывают более сильное влияние на будущее отношение этого ребенка к предрассудкам, нежели полученный во взрослой жизни профессиональный опыт, новое место жительства и т. д. (Miller, Sears, 1986).

Средства массовой информации

Средства массовой информации также служат потенциальным источником социального научения. Однако еще несколько десятилетий назад представители расовых меньшинств в основном игнорировались масс-медиа, сравнительно редко появляясь на телеэкране или на страницах газет. Например, даже в 1980-е годы меньше 1 % комиксов, помещенных в «Нью-Йокере», изображали афроамерикан-

цев (Thibodeau, 1989). Более того, даже если чернокожие, как ни странно, появлялись на картинках, то им отводились стереотипные роли (например, уборщиц или санитаров).

Средства массовой информации играют важную роль в усилении и закреплении групповых стереотипов, ибо журналисты склонны отражать жизнь любой группы посредством стереотипов, принятых в обществе на данный момент. Например, один из конвенциональных стереотипов состоит в том, что бедные люди в основном обладают черным цветом кожи и не работают. Согласно результатам опросов, среднестатистический гражданин США твердо убежден в том, что половину бедняков страны составляют афроамериканцы. Однако на самом деле, по данным на 1990 год, только 29% живущих за чертой бедности американцев — чернокожие. Чем же порожден этот ложный стереотип? Гиленс (Gilens, 1996a) показывает, что бедные люди, изображаемые в еженедельных информационных журналах или демонстрируемые в телепрограммах новостей, чрезмерно часто являются афроамериканцами. (См. табл. 6.4. В таблице также показано, что средства массовой информации склонны сообщать только о неработающих бедных, игнорируя очень большое количество работающих бедных.) Каковы последствия такого пристрастного отражения реальности? Еще одно исследование (Gilens, 1996b) показывает, что в число основных детерминант негативных установок по отношению к реципиентам социальных субсидий входит стереотипное представление о том, что как чернокожие, так и бедные люди — ленивы. В ходе этого же исследования выяснилось, что негативная оценка получающих субсидии чернокожих матерей гораздо чаще, чем негативное отношение к получающим дотации белым матерям, коррелировала с недовольством по поводу выделения этих дотаций.

Таблица 6.4

Официальные данные и представления о количестве бедных людей, являющихся чернокожими и/или безработными

Источник данных или представлений	Чернокожие, %	Безработные, %
Перепись населения США	29	49
Изображения в газетах	62	85
Программы новостей местных телекомпаний	65	—
Источник: Gilens (1996a).		

Телевизионные передачи нередко подкрепляют стереотипы, связывающие афроамериканцев с насильственными преступлениями, которые являются основной темой обсуждения в программах местных новостей. Например, контент-анализ лос-анджелесских новостей показал, что центральные сюжеты примерно половины выпусков новостей были посвящены преступлениям, причем в большинстве своем насильственным (Gilliam, Iyengar, Simon & Wright, 1996). Проведя искусный эксперимент, Джильям и его коллеги прояснили, каким образом телевизионные программы способствуют усилению влияния расовых стереотипов. Взрослым испытуемым (белым и выходцам из Азии), находящимся в комнате, меблированной как обычная гостиная, была показана запись пятнадцатиминутного выпуска новостей. В одном из сюжетов рассказывалось либо об уличном убийстве, либо об

уличном грабеже. В обоих случаях расовая принадлежность преступника менялась путем наложения на его лицо нового цвета. Демонстрация чернокожего преступника приводила испытуемых к оцениванию случайного уличного насилия как особенно серьезной проблемы и значительно повышала вероятность выражения ими убежденности в том, что основной причиной высокого уровня преступности является «распад семьи». Особенно часто это происходило с теми зрителями, которые пришли на просмотр с уже «инкапсулированными» расовыми стереотипами, в соответствии с которыми афроамериканцы характеризуются склонностью к насилию и сексуальной агрессивностью. Мы можем предположить, что просмотр сюжета о чернокожем преступнике активизировал давнишние расовые стереотипы этих испытуемых.

Однако иногда масс-медиа поднимаются над примитивными стереотипными представлениями. Например, в 1960-е годы освещение средствами массовой информации развернувшегося на Юге движения за права человека сыграло важную роль в получении этим движением общественной поддержки. Масс-медиа провели большую разъяснительную работу в отношении СПИДа, опровергнув ложную информацию о распространении болезни и повысив терпимость по отношению к ее жертвам (Price, Hsu, 1992). В самом деле, направленные против гомосексуалистов и разделяемые большей частью общества предрассудки входят в противоречие с доносимой масс-медиа информацией о СПИДе (Pryor, Reeder & McManus, 1991). Другими словами, средства массовой информации представляют собой продукт своего общества, отражая его стереотипы и предрассудки. Но даже в тех случаях, когда масс-медиа предоставляет информацию, опровергающую неверные стереотипы, эта информация может быть «ассимилирована» предрассудками аудитории.

Мотивы усвоения предрассудков

Другие теории сфокусированы на объяснении того, каким образом предрассудки способствуют удовлетворению нужд индивида. Это мотивационные теории, ибо построены на изучении мотивов и побуждений, подталкивающих человека к убежденности в истинности предрассудков. Среди таких теорий можно выделить два основных направления.

Психодинамические подходы

Теории, рассматривающие феномен предрассудков с позиций специфической динамики индивидуальных психических процессов, иногда называются **психодинамическими теориями**. В одной из этих теорий предрассудки трактуются как **смещенная агрессия** (см. главу 13). Когда человек испытывает гнев или находится в состоянии фрустрации, он, как правило, старается выразить свои эмоции в непосредственном контакте с источником неприятности. Однако если источник раздражения не может быть атакован вследствие страха или просто находится вне досягаемости, то испытывающий негативные эмоции индивид может выбрать другую мишень. Скажем, люди, потерявшие работу во время экономической депрессии, могут прийти в ярость или испытать фрустрацию, не имея перед собой явного виновника происшедшего. При этих обстоятельствах они ищут «козла отпущения», которого можно обвинить в своих трудностях и на ком можно

«отыграться». В одном из исследований было продемонстрировано, что до Второй мировой войны линчевание афроамериканцев на Юге США чаще происходило в тяжелые для экономики времена (Hovland & Sears, 1940). Белые бедняки не могли напасть на реальный источник их фрустрации — большие корпорации и поэтому выбирали более удобный (и, вероятно, более безопасный по сравнению с уходом в революционеры) путь терроризирования местных афроамериканцев. В последние годы не было выявлено похожих корреляций между экономическими условиями и злонамеренными преступлениями. Возможно, причина этого заключается в том, что совсем немногие современные политические лидеры последовательно уничижают меньшинства в той же манере, в какой это делали прежние политики Юга, и соответственно социальные нормы уже не делают афроамериканцев столь соблазнительными мишенями для травли (Green, Glaser & Rich, 1998).

В другой психодинамической теории подверженность предрассудкам трактуется как личностная проблема. Самый известный пример — теория **авторитарной личности** (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson & Sanford, 1950). Синдром авторитарной личности первоначально был описан в терминах униженного подчинения власти, повышенного уровня конформности по отношению к конвенциональным стандартам поведения, враждебности к «чужому» и стремления покарать людей с отклоняющимся поведением и представителей меньшинств. Наиболее авторитарные личности были также высокоэгоцентричными, что в свою очередь отражалось в высоких уровнях предубежденности (например, антисемитизма). Данная теория вызвала немало откликов и стимулировала большое количество исследований. Однако эти исследования завязли в методологических диспутах (см. Christie, Jahoda, 1954) и в течение многих лет не находят себе применения.

Роберт Альтмейер (Altemeyer, 1988) дал им новый импульс. Он определяет синдром авторитарной личности в терминах, сходных с употреблявшимися «группой Адорно» (см. табл. 6.5). Однако Альтмейер считает, что данный синдром находит наибольшее распространение среди политических консерваторов, ибо авторитарные личности склонны скорее поддерживать установленную власть, а не бросать ей вызов, как это делают левые. «Правый» авторитаризм устойчиво связывается с предрассудками по отношению к расовым и этническим группам и с враждебностью по отношению к гомосексуалистам, жертвам СПИДа, наркоманам и бездомным (см. Haddock, Zanna & Esses, 1993; Petersen, Doty & Winter, 1993). Авторитарные личности особенно часто одобряют наказание людей, нарушающих конвенциональные нормы, если такое наказание санкционировано официальными властями (даже при том, что это наказание противоречит основным гражданским правам) (Alteymeyer, 1988). Основное отличие Альтмейра от группы Адорно заключается в том, что в объяснении источников авторитаризма он больше использовал теории социального научения, нежели принципы психодинамики. Согласно взглядам Альтмейра, авторитаризм берет начало в непосредственном опыте личности и подражании родителям и сверстникам. Согласно этой точке зрения, авторитарные личности, как правило, воспитываются в глубоко религиозных сообществах и в социально однообразных условиях, получая мало опыта общения с неординарными личностями и редко сталкиваясь с представителями меньшинств. На самом деле точка зрения Альтмейера дает нам больше надежды, ибо, согласно ей, авторитаризм не должен рассматриваться как «татуи-

ровка» на теле человеческой личности, выводимая лишь годами психотерапии. Скорее авторитаризм может быть снижен посредством общения с неавторитарными людьми и большим, чем ранее, числом непохожих друг на друга личностей.

Таблица 6.5

Две концепции авторитаризма

	Авторитарная личность	«Правый» авторитаризм
Содержание	Повышенная потребность в подчинении строгой власти	Авторитарное подчинение установленной, законной власти
	Ригидное следование конвенциональным паттернам поведения. Суровое наказание за отклонение от норм поведения	Конвенционализм — высокая степень приверженности конвенциональным стереотипам
	Общая враждебность	Авторитарная агрессия против неординарных личностей, санкционированная законными властями
Источники	Мистический, суеверный склад ума	Социальное научение в общении с родителями и сверстниками
	Личностные конфликты	Недостаток личного опыта общения с необычными людьми или представителями меньшинств
Источник: Adorno et al. (1950); Alteymeyer (1988).		

Межгрупповая конкуренция

Другая идея, касающаяся мотивации предубежденности, заключается в том, что предрассудки берут начало в межгрупповой конкуренции. Эта идея основана на предположении, согласно которому общество состоит из групп, различающихся по властным возможностям, экономическим ресурсам и другим характеристикам такого рода. Доминирующие группы мотивированы на поддержание своих позиций, а подчиненные группы мотивированы на уменьшение неравенства. Конкуренция приводит к межгрупповому конфликту и соответственно предрассудкам. Существуют несколько вариантов таких теорий. **Реалистическая теория группового конфликта** трактует предрассудки как неизбежные последствия конкуренции между группами, борющимися за ресурсы или власть. Например, предрассудки могут обусловливаться борьбой между афроамериканцами и «латинос» за работу на производстве или конкуренцией между белыми и различными меньшинствами за поступление в университеты, вводящие квоты на обучение (Bobo, 1983; Le Vine, Campbell, 1972). Если это так, то, возможно, влияние предрассудков могло бы быть минимизировано в случае более полного удовлетворения потребностей всех конкурирующих групп. Однако надежда на полное уничтожение предрассудков нереальна, ибо некоторые конфликты групповых интересов неизбежны.

Иногда к межгрупповой враждебности приводит скорее чувство ущемленности в сравнении с другими или относительная депривация, чем реальная депривация. Например, при быстро развивающейся экономике повышается уровень жизни

большинства людей. Однако люди, чьи доходы увеличиваются в более медленном, чем у общей массы, темпе, могут переживать **относительную депривацию**, ибо на их глазах другие получают все больше недостижимых для них возможностей. Временами это приводит к антагонизму с процветающей группой. Относительная депривация стала одним из факторов, приведших к бунтам в афроамериканских гетто, случившихся в 1960-е годы. Хотя уровень жизни повышался как для белых, так и для черных, афроамериканцы считали (вполне законно), что они все равно находятся в худшем, нежели белые, положении. Результатом этого стал всплеск антибелых настроений и насилия (Sears, McConahay, 1973).

Третья теория концентрирует наше внимание на **чувстве групповой позиции**, свойственном членам привилегированных групп (Blumer, 1958). Такие группы активно защищают свой привилегированный статус и все, связанные с ним преимущества, такие как доступ к проживанию в фешенебельных районах, лучшим профессиям и образовательным учреждениям. Таким образом, в ощущении общественного положения группы, свойственном представителям доминирующей группы, можно выделить четыре аспекта: 1) вера в превосходство доминирующей группы; 2) точка зрения, согласно которого представители меньшинств являются непохожими «на людей» чужаками; 3) уверенность в том, что доминирующей группе принадлежат законные права на владение основными ресурсами; 4) тревога, связанная с представлением о том, что ущемленные группы стремятся завладеть эти ресурсами (Bobo, Hutchings, 1996). Данная теория выходит из плоскости изучения конфликта по поводу привилегий и касается в большей степени символических форм (включая борьбу за социальный статус) конкуренции.

Сиданиус и Пратто (Sidanius, Pratto, 1999), разработавшие **теорию социального доминирования**, тоже считают, что обществам свойственно стремление к иерархической структуре, в соответствии с которой одни группы находятся наверху, а другие — внизу социальной лестницы. Но Сиданиус и Пратто идут дальше, утверждая, что стабильность групповых иерархий служит условием благоприятного развития общества. Некоторые индивиды особенно склонны поддерживать эту иерархию, занимая наделяющие властью позиции (например, служа в полиции). Они являются яркими личностями и характеризуются высокой степенью «ориентации на социальное доминирование». В результате у представителя доминирующей группы ориентация на социальное доминирование, как правило, сочетается с приверженностью расовым и этническим предрассудкам (Alteymeyer, 1998).

Все эти теории подчеркивают стремление доминирующих групп сохранить свои привилегии. Каким образом происходит достижение данной цели? Физическое принуждение, как правило, само по себе не является адекватным средством. Его использование слишком деструктивно, дорого и неэффективно. Поэтому упомянутые в данной главе теоретики сконцентрировали свое внимание на двух других способах. Один из них основан на межличностных отношениях. Мэри Джекман (Jackman, 1994) говорит о том, что при повседневном контакте представителей доминирующей и подчиненной групп существующая иерархия поддерживается не принуждением и насилием, а сочетанием патернализма со стороны первых и почтительного отношения со стороны вторых. И пока подчиненные «знают свое место», представители двух этих групп могут даже демонстрировать близкие и эмоционально позитивные взаимоотношения. Пример такой ситуации — взаимоотношения белых господ и тех черных рабов, которые нянчили хозяйских детей.

Такие рабы могли рассматриваться как «члены семьи», хотя есть, конечно, им полагалось на кухне. Другой пример — это традиционные взаимоотношения между мужчиной и женщиной. Мужчина может очень любить свою жену, но держать ее в подчиненном положении повара, уборщицы и няньки.

Второй способ — идеология. Доминирующие группы создают **узаконивающие мифы**, которые позволяют объяснить невозможность изменения существующей иерархии. Например, стереотипные взгляды на женщин как на зависимых существ, неспособных быть высокоуспешными бизнесменами, политиками или военными, оправдывают навязывание женщинам экономически ущербного положения нянек. Многие белые считают, что представители меньшинств отличаются сравнительно низким уровнем образования и сравнительно низкими доходами вследствие нежелания упорно работать, распущенности и унаследованной расовой неполноценности. Такие внутренние атрибуции связаны с особенно сильным влиянием расовых предрассудков (Kluegel, 1990). Аналогично обстоит дело с теми гетеросексуалистами, которые объясняют гомосексуальность внутренними, контролируемыми факторами, такими как добровольно выбранный стиль жизни. Эти гетеросексуалисты характеризуются особенно сильной предвзятостью по отношению к гомосексуалистам (Whitley, 1990).

В теории **групповой конкуренции** проводится важное различение между направленностью интересов. С одной стороны, члены группы могут быть заинтересованы в удовлетворении собственных потребностей (в этом случае речь идет о **чувстве личного интереса**), а с другой — в служении интересам группы (и тогда мы говорим о **заинтересованности в благополучии группы**). Аналогичное противопоставление существует в теории относительной депривации: различие проводится между «личной депривацией» (меня ставят в невыгодное, по сравнению с другими, положение) и «групповой (общей) депривацией» (мою группу ущемляют по сравнению с другими). Например, белые могут негативно относиться к переезду в «их» районы представителей этнических меньшинств, опасаясь возможного повышения уровня преступности или же возможного ухудшения ситуации в школах вследствие «нерафинированности» (невысокого уровня образования) детей новоприбывших. В случае ущемления личных интересов влиянию особенно сильной тревоги и особенно сильной предубежденности будут подвержены жители «пострадавшего» района (в отличие от белых, живущих в других местах). Однако если речь зайдет об ущемлении групповых интересов, то все «белые» районы, вероятно, будут охвачены не меньшим возмущением, ибо населяющие их люди (несмотря на свою удаленность от центра событий) увидят в происходящем угрозу и привилегированному положению всех белых.

Согласно данным многих исследований, личные интересы оказывают удивительно слабое влияние на разделяемые белыми предрассудки и другие аспекты отношения белых к представителям этнических меньшинств (Sears, Funk, 1991). Например, противодействие социальной поддержке афроамериканцев обычно не связано со страхом белых потерять собственные рабочие места, карьерные или образовательные возможности. Равно как и противодействие движению за школьную интеграцию обычно не является «прерогативой» тех белых, которых это движение затрагивает напрямую: лично неуязвленные белые оказывают школьной интеграции не меньшее сопротивление.

С другой стороны, существуют убедительные примеры силы осознанного группового интереса. Опрос работающих женщин (проживающих в Бостоне и его окрестностях) показал, что они зарабатывали значительно меньше, чем мужчины, выполняющие похожие работы (Crosby, 1982). Эти женщины считали, что как группа они страдают от несправедливого отношения (групповая депривация), однако сообщали об относительно слабой неудовлетворенности ситуацией на собственной работе (личная депривация). В ходе другого исследования работники мужского пола особенно резко высказывались против осуществления программ социальной поддержки на своем предприятии, если эти программы воспринимались как ущемляющие интересы всего коллектива (Tougas, Brown, Beaton & Joly, 1995). Бобо и Клюгел (Bobo, Kluegel, 1993) обнаружили, что афроамериканцы предпочитали программы поддержки афроамериканцев программам поддержки бедных слоев населения, причем даже в тех случаях, когда такая позиция не сулила им личной выгоды. Больше того, групповая депривация становится более (в сравнении с личной) значимым фактором появления распространенных в Европе предрассудков, касающихся иммигрантов из таких стран, как Алжир или Турция (Pettigrew, Meertens, 1995). В целом людей легче собрать под знаменами борьбы против предполагаемого ущемления их группы, чем на основании угрозы их личному положению.

Когнитивные основы предрассудков

Главы 2 и 3 были посвящены серьезному анализу когнитивных процессов, вовлеченных в восприятие других индивидов. Центральной темой были систематические когнитивные предпочтения, естественно (так как мы нуждаемся в упрощении сложного мира) следующие за восприятием других людей. Использование этой идеи при изучении того, каким образом люди воспринимают группы или членов групп, в последние годы является наиболее активно разрабатываемым направлением исследования предрассудков. Кажущиеся безобидными когнитивные предпочтения могут стать причиной появления стереотипов и предрассудков даже в тех случаях, когда не приходится говорить о навязывающей предрассудки социализации, личностных расстройствах или межгрупповой конкуренции.

Категоризация

Перцептивная **категоризация** групп представляет собой первый шаг процесса восприятия. Люди естественным образом распределяют других людей по группам. Мы сразу же подмечаем, кем — мужчиной или женщиной, черным или белым, ребенком или взрослым, молодым или пожилым — является незнакомец, и незамедлительно относим этого незнакомца к соответствующей группе. В основном вышеупомянутые операции осуществляются нами автоматически, бессознательно и непроизвольно. Даже желание быть справедливым и рациональным может оказаться недостаточным, ибо иногда мы сами не замечаем, как оказываемся под воздействием стереотипов.

Пол, раса и возраст — это наиболее очевидные, заметные характеристики. Но они дают слишком общую информацию о том или ином человеке. Поэтому мы часто используем более тонкие разграничения, позволяющие лучше ориентироваться в пределах этих широких категорий. Данный процесс называется субкате-

горизацией или **субтипизацией**. Например, широкая категория «пожилые люди» может быть подразделена на субкатегории: «государственных деятелей старшего поколения», «почетных граждан» и «нуждающихся в постоянном наблюдении врача» (Brewer, Dull & Lui, 1981). Подобным образом и категория «чернокожие» может быть подразделена на субкатегории: «черные атлеты», «чернокожие бизнесмены» и «чернокожие матери, получающие социальные дотации» (Devine, Baker, 1991). Оценка каждой субкатегории может сильно отличаться, а может и не отличаться от оценки более общих категорий. Джессор (Jessor, 1988) показал, что «чернокожие расисты», в отличие от просто «черных», вызывают у белых американцев сильную антипатию. Однако белые почти одинаково благосклонно относятся как к «рабочим-афроамериканцам», так и к афроамериканцам в целом.

На каком основании мы причисляем других людей к определенным группам? Воспринимаемая выраженность различных признаков является особенно важным фактором. Цвет кожи часто служит критерием расовой принадлежности; строение тела, одежда и голос помогают различать мужчин и женщин; специфика произношения указывает на происхождение человека и т. д. Как показано в главе 2, прежде всего мы обращаем внимание на значимые признаки и, как правило, при встрече с представителями других групп опираемся именно на них.

Однако понятие перцептивной значимости только приближает нас к пониманию сущности оснований категоризации. В любом обществе люди различают окружающих с помощью многих категорий, однако только некоторые из этих категорий представляют собой часто используемые обобщения. Специфика этих «избранных категорий» зависит от конвенциональных социальных норм. Данные нормы могут быть слабо связаны (или вообще не иметь ничего общего) с воспринимаемыми особенностями. Для людей из бывшей Югославии, Ливана и Израиля определяющей характеристикой является религия. Любой человек для них — это либо мусульманин, либо христианин, либо иудей. Все остальное представляет собой интерес только в рамках соответствующих групп. В Северной Ирландии исключительно важны категории «католик» и «протестант» (даже несмотря на то что представители обеих групп на вид ничем не отличаются друг от друга). Разделение на хунту и тутси послужило основной причиной геноцида этих групп в Руанде и Бурунди (середина 1990-х годов). Итак, групповая категоризация не зависит только от перцептивно значимых характеристик.

Даже относительно простое разделение американцев на черных и белых обусловлено не только фактором цвета кожи. Важную роль играют и произвольные социальные нормы. Возможно, наиболее яркой иллюстрацией таких норм является знаменитый вердикт Верховного суда (принятый при особом мнении части судей) по делу «Плесси против Фергюссона» (1896 год). Приговор гласил, что, пользуясь услугами железной дороги, некий человек из Луизианы обязан ездить только в вагонах для черных. Родословная этого человека в третьем поколении включала в себя одного чернокожего родственника и семь белых, однако государственный закон штата Луизиана того времени гласил, что индивид считается «цветным» даже в том случае, когда у него в жилах течет «одна капля» африканской крови. Государственный закон был произвольным: в нем могло быть сказано, что индивид считается «цветным», только если половина его далеких предков были афроамериканцами или при полном отсутствии среди них «белых джентльменов». Однако данный закон был продиктован стремлением поставить клеймо на всех людях

с африканской кровью, стремлением, порожденным временами рабства. В самом деле, даже в сегодняшней Америке неформальные социальные нормы определяют как «черного» любого человека, в число предков которого входят афроамериканцы.

Обработка информации, основанная на категоризации

Процесс категоризации влечет за собой множество важных последствий. Информация об индивидах заметно упрощается и более эффективно обрабатывается в тех случаях, когда может быть категоризована. Применяя **обработку информации, основанную на категоризации** (*category based processing*), человек относит воспринимаемого им индивида к тому или иному типу (в зависимости от данных, хранящихся в памяти). В этом случае индивидуальные характеристики воспринимаемого представляют для воспринимающего интерес только как признаки определенной социальной категории. Гораздо утомительнее скрупулезное и последовательное изучение характеристик, называемое «обработкой информации, основанной на индивидуальных особенностях» (*attribute-based processing*) (Fiske, Neuberg, 1990).

Основанное на категоризации использование стереотипов обычно происходит быстро, бессознательно и непроизвольно. Например, практически каждый из нас использует стандартный набор стереотипов, относящийся к специфическим возрастным, расовым и другим распространенным группам. Эти стереотипы чаще всего автоматически «запускаются» в присутствии представителя определенной группы (или же в случае появления связанных с данной группой ассоциаций). Это происходит так быстро, что мы, как правило, не успеваем осознать происходящее. Любой разделяемый нами предрассудок может пробудиться без ведома нашего сознания (Devine, 1989; Perdue, Gurtmann, 1990). Речь идет об **автоматической обработке информации** — психическом процессе, который протекает вне сферы сознания и в основном является непроизвольным, ненамеренным и не требующим осознанных усилий. Данный процесс отличается от «регулируемой обработки информации», которая характеризуется намеренностью, поддается контролю и протекает в сфере сознания (Devine, 1989; Macrae, Bodenhausen, Milne, Thorn & Castelli, 1997). Кроме того, он относится скорее к эмоциональной (а не когнитивной) сфере, состоя в большей степени из эмоциональных реакций на группу, а не из опирающихся на факты мнений (Stangor, Sullivan & Ford, 1991).

Активизация стереотипа делает его более заметным и усиливает его влияние на индивидуальное мышление (как показано в главе 2, посвященной социальному познанию). Даже мысленное представление стереотипов делает их, судя по всему, более правдоподобными. В ходе одного из экспериментов некоторых испытуемых попросили представить себе ситуацию, которая затрагивает стереотип, относящийся к профессиональной группе (например, общение с «агрессивными адвокатами»), а других испытуемых просили представить себе сцену, включающую в себя нестереотипное поведение, или вообще не давали им задач на воображение. Впоследствии испытуемые из первой группы сильнее, чем остальные испытуемые, верили в соответствующие стереотипы.

В случаях, когда потенциально релевантными являются многие категории, мы обычно используем ту, которая в наибольшей степени соответствует нашим установкам. В ходе одного эксперимента испытуемых просили подумать о своих уста-

новках по отношению к определенной категории. Это повысило **подверженность влиянию** данных установок (*accessibility of attitudes*) и вероятность того, что в случае выбора между использованием нескольких категорий приоритет будет отдан осмысленной ранее категории (Smith, Fazio & Cejka, 1996). Поэтому неудивительно, что очень сильно предубежденные люди особенно склонны к категоризации других в соответствии с расовой принадлежностью и этническими корнями (Brewer, Brown, 1998).

Оценки обычно соотносятся с **категориальным ярлыком** (*category label*). Различные ярлыки могут вызывать противоположные оценки. Рассмотрим категорию людей с избыточным весом. Одни обозначают ее как «полные люди», а другие — как «жирные люди». Вследствие столь значительной «эмоциональности» категориальные ярлыки нередко становятся «болевыми точками» внутренних конфликтов. Большинство людей, имеющих проблемы с весом, желают, чтобы их вообще не охарактеризовывали на основании внешних признаков. Тем не менее коль скоро ярлыки продолжают существовать, «полный» вызывает менее негативные эмоции, нежели «жирный».

Стереотипы особенно часто применяются к конкретному человеку, если этот человек рассматривается как типичный представитель внешней группы. Данный феномен называется **эффектом типичности**. Например, если Гарольд имеет предубеждение против гомосексуалистов, то он может избегать контакта с молодым и женоподобным ассистентом преподавателя, ибо последний производит впечатление типичного гея. Однако Гарольд способен вполне комфортно проводить время рядом с человеком, про которого известно, что он — гомосексуалист, который принимает участие во внутришкольных играх и охотно пьет с товарищами пиво (ведь поведение последнего в меньшей степени согласуется с привычным для Гарольда стереотипом «гея»).

Лорд и его коллеги проверили вышеупомянутую гипотезу, проведя интересное исследование, в ходе которого изучались стереотипы в отношении гомосексуалистов, свойственные студентам Принстонского университета. Исследователи предоставляли каждому студенту описание некого человека, Джона Б., который рассматривал возможность перевестись в Принстонский университет и который либо подходил, либо не подходил под стереотип гомосексуалиста. Затем студентов спрашивали, захотели бы они показать Джону студенческий городок, представить его своим друзьям и пригласить домой на уик-энд. Готовность студентов помочь Джону гораздо лучше коррелировала с их общими установками (позитивными или негативными) по отношению к гомосексуалистам именно тогда, когда его описание соответствовало описанию обычного «гея» (Lord, Lepper & Mackie, 1984). В ходе дальнейшего исследования были получены похожие данные, относящиеся к «типичному» человеку, получающему социальные дотации (Lord, Desforges, Fein, Pugh & Lepper, 1994).

Эффект типичности может повлечь за собой разнообразные последствия. К «типичному» представителю «заклейменной» группы реже, чем к нетипичному, относятся с терпимостью. В ходе еще одного эксперимента студентам предъявляли описания студента-гомосексуалиста, которые либо соответствовали (например, творческая личность, слабый, чувствительный), либо не соответствовали (например, напористый, атлетически сложенный, неэмоциональный) распространенному стереотипу. Высказывания, относящиеся к «типичному гею», реже

характеризовались политической и социальной толерантностью. Ему реже «позволялось» выполнять работу учителя и выступать перед студентами, кроме того, с ним реже собирались разделить обед или комнату в общежитии (Golebiowska, 1996).

Неоднозначная или неточная информация о конкретном представителе внешней группы особенно часто приводит людей к использованию стереотипов. Допустим, что вы получили не очень определенное сообщение, согласно которому «некто ударил раздражавшего его человека». Затем вам либо говорят, что ударивший — строительный рабочий, либо, что это домохозяйка. Оценивая агрессивность этого человека, вы могли бы использовать стереотипы и, таким образом, оценить строительного рабочего как более агрессивную личность. Но что, если бы в сообщении четко указывалось либо на явную агрессивность действия [«Свалил(а) с ног соседа, насмехавшегося над ним (ней)»], либо на более обычный и менее агрессивный поступок [Отшлепал(а) сынишку за то, что он разбрасывал грязь по ковру»]? Обладая достаточной информацией о конкретном поступке, вы менее склонны опираться на стереотипы. Как показано на рис. 6.2, стереотип оказывает влияние на оценивание агрессивности личности только в том случае, когда поведение этой личности оказывается не вполне опеределенным. Если же мотивы поведения очевидны, то стереотипы отбрасываются за ненадобностью (Kunda, Serman-Williams, 1993).

По этой же причине стереотипы чаще используются в том случае, когда индивид совершает единичный поступок, нетипичный для представителей его группы (в отличие от ситуации, при которой не согласующееся со стереотипами поведение последовательно демонстрировалось индивидом на протяжении некоторого периода времени — Beckett, Park, 1995; Krueger, Rothbart, 1988). Если бы мы находились под влиянием стереотипа, согласно которому футболисты не являются интеллигентными людьми, то мы могли бы по-прежнему считать, что Джой Фулбак не хватает звезд с неба, несмотря на то что он сдал зимний семестр на «отлично». Однако если родной брат Джоя говорит нам, что в прошлом семестре Джой получил высшие отметки по всем, кроме одного, предметам, то мы в большей степени склонны думать о Джое как об исключении из правила.

Большинство людей полагают, что могут судить о других как о личностях, а не как о типичных представителях той или иной группы. Как же в таком случае они оправдывают использование стереотипов? Возможно, что им необходимо всего лишь поверить в то, что они рассмотрели «всю полноту» информацию о конкретном «индивиде-мишени». Если это так, то даже иллюзия обладания такой информацией является достаточной для оправдания применения стереотипа к данному человеку.

Стремясь проверить эту гипотезу, Изербит и его коллеги (Yzerbyt et al., 1994) предоставляли испытуемым информацию либо о библиотечном архивариусе, либо о комедианте. После этого некоторым испытуемым говорилось о том, что они должны получить дополнительную информацию о соответствующем человеке. Однако эта «дополнительная информация» не поддавалась осмысленному восприятию вследствие того, что участники эксперимента одновременно слышали разные сообщения (через правый и левый наушники). Таким образом, они обладали не более чем иллюзией получения дополнительной информации о конкретной личности. Находящиеся же в контрольной группе испытуемые не слышали

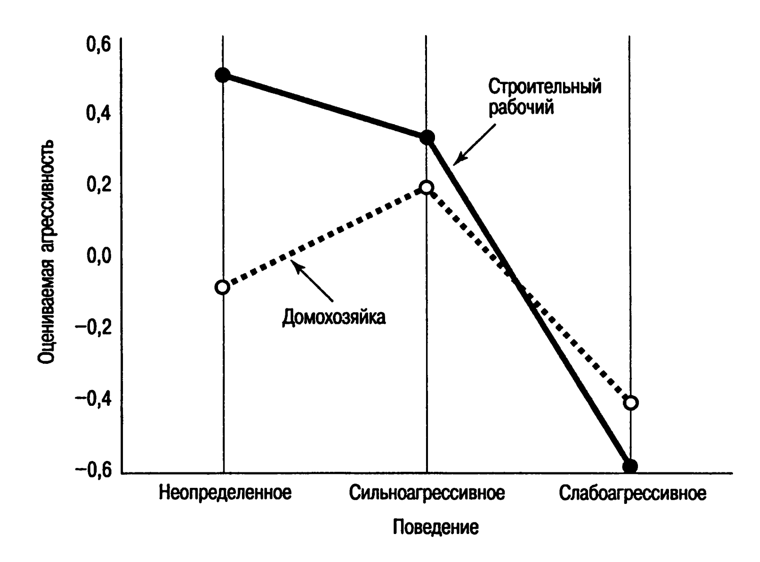


Рис. 6.2. Стандартизированные оценки агрессивности домохозяйки и строительного рабочего, продемонстрировавших определенное или неопределенное агрессивное поведение. Источник: адаптировано на основе Kunda, Sherman-Williams B. [1993]. Stereotypes and the construal of individual information. Personality and Social Psychology Bulletin, 19, 90–99. Copyright © 1993 by Sage Publications. Reprinted by permission of Sage Publications, Inc.

даже этой «экстраинформации». Наконец всех испытуемых попросили оценить степень экстраверсии и интроверсии рассматриваемого индивида. Испытуемые, полагавшие, что получили дополнительную информацию (даже несмотря на то, что эта информация была неудобоваримой), были особенно склонны (в сравнении с другими испытуемыми) к тому, чтобы ответить на все вопросы, являлись более уверенными в своих ответах и давали более близкие к стереотипным суждениям о библиотекарях и комедиантах оценки. Итак, даже иллюзия обладания информацией о конкретной личности способствует оцениванию этой личности с помощью стереотипов.

Преимущества и недостатки

Основанная на категоризации обработка информации имеет как преимущества, так и недостатки. Одно из преимуществ заключается в уменьшении количества обрабатываемых нами данных. Для каждого из нас реальность есть слишком сложное явление, которое невозможно отобразить с абсолютной точностью. И если мы хотим постоянно осмысливать наш опыт и адекватно реагировать на него, нам необходимо упрощать. С помощью категоризации мы фильтруем повседневный опыт и направляем свое внимание на наиболее важные аспекты этого опыта.

В ходе эксперимента, который иллюстрирует упрощающую функцию основанной на категоризации обработки информации, студенты одновременно выполняли две различные задачи: формировали впечатления о неком индивиде, используя предложенные компьютером слова-характеристики, и слушали магнитофонную запись лекции об основах географии и экономике Индонезии (Macrae, Milne

& Bodenhausen, 1994). Половине студентов дополнительно предъявлялись категориальные ярлыки, относящиеся к той или иной группе (например, «доктор» или «скинхед») и характеризующие данного индивида. Эти ярлыки должны были помочь испытуемым сконцентрироваться на релевантной информации и отбросить ненужные данные. В результате испытуемые, которые оперировали тем или иным групповым ярлыком (и, таким образом, могли использовать категориальные признаки), в самом деле более эффективно (в сравнении с другими испытуемыми) припоминали характеристики, связанные с соответствующей категорией. Доказательство более высокого КПД когнитивных процессов этих испытуемых было продемонстрировано их повышенной способностью к овладению даже «нерелевантным» материалом, относящимся к Индонезии. Категории позволяют человеку быстро и безболезненно обрабатывать большое количество информации, особенно если речь идет о характеристиках другого человека, релевантных определенной категории.

Второе преимущество основанной на категоризации обработки информации заключается в том, что она позволяет нам выходить за пределы данной нам информации и, таким образом, обогащать ее. Размышления о содержании стереотипов выводят на передний план большое количество связанных с этими стереотипами характеристик. Для того чтобы проиллюстрировать данное утверждение, был проведен следующий эксперимент: студентов из Уэльса просили записать свои мысли либо относительно «человека, жестоко обращающегося с ребенком», либо о «футбольном хулигане» (Macrae, Stangor & Milne, 1994). Затем испытуемым предъявили различные слова-характеристики, скрытые в сложной головоломке. Как показано в табл. 6.6, размышления о сущности той или иной группы облегчает нахождение слов, относящихся к соответствующей категории и только их. Активизация семантических цепей, связанных с определенной категорией, повышала доступность характеристик, ассоциируемых с каждым из соответствующих стереотипов.

Таблица 6.6

Среднее количество слов, обнаруженных в головоломке

Исходная характеристика	Тип слова в головоломке	
	Стереотипное	Нестереотипное
Человек, жестоко обращающийся с ребенком	3,25	2,33
Футбольный хулиган	3,25	2,08

Источник: адаптировано по Macrae C. N., Milne A. B. (1994). Activating social stereotypes: A functional analyses. *Journal of Experimental Social Psychology*, *30*, p. 378. Reproduced by permission of Academic Press.

Наиболее очевидный недостаток основанной на категоризации обработки информации заключается в том, что она ведет к формированию чрезмерно упрощенных стереотипов, которые представляют собой нечто иное, чем питательную среду для предрассудков. Стереотипы не включают в себя важные индивидуальные характеристики людей каждой категории. Данное утверждение можно проиллюстрировать исследованием, посвященным наблюдению за групповыми дискус-

сиями, в которых принимало участие равное количество афроамериканцев и белых (Taylor, Fiske, Eticoff & Ruderman, 1978). Выяснилось, что наблюдатели чаще ошибались, сравнивая вклад людей одной расовой принадлежности в обсуждение (в то время как межгрупповое сравнение давалось им легче). Они могли припомнить расовую принадлежность человека, произнесшего те или иные слова, но не могли сказать, какому конкретному лицу принадлежит данное высказывание.

Стереотипы обычно считаются иррациональными и несправедливыми вследствие того, что содержащаяся в них информация подвергнута слишком грубому обобщению и одни и те же негативные характеристики приписываются всем представителям определенной группы, независимо от того, подходят ли они к конкретному индивиду. Таким образом, несмотря на существование аргумента о «зерне истины», согласно которому разделение групп на категории и вытекающая из этого стереотипизация основаны на реальных и наиболее очевидных характеристиках, нужно помнить о том, что выраженность тех или иных признаков зависит не только от того, что именно привлекает наше внимание, но также и от того, на что мы его направляем. А направленность нашего внимания в значительной степени зависит от социальных норм, которым мы научены.

Группы членства в сравнении с внешними группами

Многочисленные исследования также показывают, что акт категоризации может разделять людей на «наших» («своих») (группа членства) и «не наших» («чужих») (внешняя группа). Рассмотрение людей как представителей собственной или внешней группы влечет за собой три важных последствия.

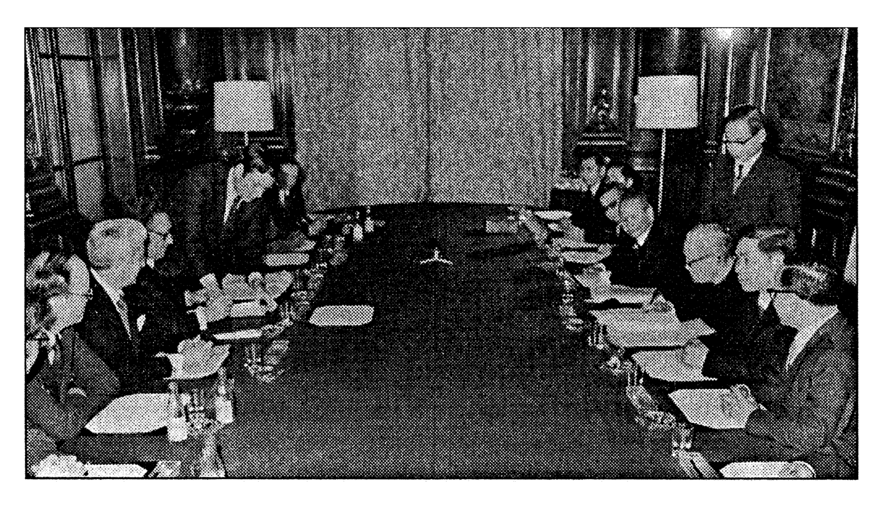
Человек обычно воспринимает других членов своей группы как людей, в большей, нежели члены внешней группы, степени похожих на себя. Данный феномен называется **эффектом предполагаемого сходства.** По данным одного из исследований, представители студенческой общины считали, что в большей степени похожи друга на друга, чем на тех студентов, которые жили за пределами студенческого городка (последние же, со своей стороны, придерживались аналогичной точки зрения) (Holtz, Miller, 1985). Даже если члены определенной группы были присоединены к ней произвольным или случайным образом, они воспринимались другими представителями этой группы как имеющие большее сходство со «своими», нежели с «чужими». Аллен и Вилдер (Allen, Wilder, 1979) случайным образом направили студентов в определенные группы (под предлогом художественных предпочтений) и обнаружили, что испытуемые воспринимали других представителей группы членства как более чем представителей внешней группы, похожих на себя, причем даже в областях абсолютно несвязанных с искусством.

Помимо восприятия представителей внешних групп как непохожих на нас чужаков, мы склонны рассматривать их как полностью гомогенных в отношении особенностей характера, черт личности и даже количества субтипов: «*Они* все на одно лицо, в то время как *мы* отличаемся чрезвычайным разнообразием!» Этот феномен носит название **эффекта гомогенности внешней группы**. Во-первых, мы в большей степени склонны выделять субкатегории в собственной, а не внешней группе. Результаты одного из исследований показывают, что люди преклонного возраста чаще, чем молодежь, различают такие субкатегории пожилых людей, как бабушки, пожилые политические деятели и почетные граждане (ветераны) (Brewer, Dull & Lui, 1981). Данные другого исследования говорят нам о том, что испа-

ноязычные студенты в большей, нежели студенты английского происхождения, степени склонны различать мексиканцев, кубинцев и пуэрториканцев (Huddy, Virtanen, 1995). Еще одно исследование показало, что студенты с экономических и инженерных факультетов могли перечислить больше субтипов среди представителей собственной группы (таких как «будущие инженеры, которые, кажется, буквально живут в компьютерном центре», или «будущие экономисты, которые просто хотят сделать хорошие деньги»), чем среди представителей внешней группы (Park, Ryan & Judd, 1992).

В-третьих, мы склонны воспринимать любого представителя собственной группы как более сложную, чем любой член внешней группы, личность. Его или ее индивидуальность рассматривается с использованием большего количества категорий и воспринимается как более сложная и богатая. Исследования показали, что белые студенты считают других белых более сложными, по сравнению с чернокожими людьми, личностями (Iones, Wood & Quattrone, 1991), так же как молодые люди — своих сверстников по сравнению с пожилыми людьми (последние платят им той же монетой!) (Park, Rothbart, 1982). Члены женских клубов считают, что «свои» отличаются от представителей других групп большим разнообразием индивидуальностей (Linville, Jones, 1980). В результате шаблонного подхода к «чужакам» члены консолидированной группы склонны рассматривать представителей внешней группы в основном через призму стереотипов. Преуменьшая индивидуальное разнообразие членов внешней группы, люди «расчищают дорогу» для использования конвенциональных стереотипов, относящихся к этой группе (Judd, Ryan & Park, 1991; Wallace, Lord & Ramsey, 1995).

Практическим следствием эффекта групповой гомогенности служит следующий феномен: свидетели преступлений обычно легче опознают преступников, принадлежащих к своей собственной, а не внешней группе. В ходе типичных исследований, проводимых с целью проверки этой гипотезы, чернокожим и белым испытуемым сначала демонстрировали серию слайдов, изображавших представителей обеих рас, а затем — гораздо большее количество слайдов, из которых испытуемые должны были выбрать показанные ранее лица. Во всех этих исследованиях белые испытуемые чаще ошибались при идентификации именно черных, а не



Подписание мирного договора, осуществляемое представителями США (слева) и Северного Вьетнама (справа) четко высвечивает пропасть между двумя группами

белых лиц. Обратная ситуация наблюдалась у большей части афроамериканцев (Anthony, Cooper & Mullen, 1992).

Эффект гомогенности внешней группы, конечно же, является когнитивным искажением, частично основанным на неведении. Обычно большая часть нашего опыта непосредственного общения связана с собственной группой, поэтому информация о «своих» занимает в нашей памяти главенствующие позиции (Judd, Park, 1988; Park, Rothbart, 1982). Согласуясь с данной точкой зрения, особенно тесное знакомство с той или иной группой действительно приводит нас к более тонкому различению ее членов и приписыванию им более разнообразных характеристик (Linville, Fischer & Salovey, 1989). Но «преимущество своей группы» сохраняется даже в том случае, когда испытуемые обладают примерно одинаково богатым опытом непосредственного общения с представителями обеих групп (Judd, Park, 1988; Linville, Salovey, Fisher, 1986). Кроме того, простое разделение на собственную и внешнюю группы обладает мощным воздействием даже тогда, когда у человека полностью отсутствует опыт общения с членами либо собственной, либо внешней группы. Отсюда следует, что менее близкое знакомство с внешней группой не дает полноценного объяснения эффекта гомогенности группы: категоризация может сама по себе вызвать данный эффект.

Теория социальной идентичности

Другим открытием, связанным с рассматриваемой темой, стал **эффект предпочтения представителей своей группы** (*ingroup favoritism effect*) (Tajfel, Billig, Bundy & Flament, 1971). Обычно люди особенно позитивно оценивают членов собственной группы, дают их поведению более лестные характеристики, распределяют ресурсы в пользу «своих», ожидают от них особенно благожелательного отношения к себе и придают их словам особое значение (Allen, Wilder, 1975; Brewer, 1979; Hamilton, Trolier, 1986; Howard, Rothbart, 1980; Mackie, Worth & Asuncion, 1990; Wilder, 1990). То есть, однажды почувствовав свою принадлежность к определенной группе, люди начинают отдавать предпочтение представителям группы членства за счет членов внешних групп.

Является ли данный феномен простым отражением попыток в максимальной степени удовлетворить свои интересы (как предположил бы сторонник реалистической теории группового конфликта)? Очевидно, что это не так. Чисто когнитивный акт категоризации, как представляется, служит (независимо от своих детерминант) пучковым механизмом эффекта предпочтения даже в тех случаях, когда речь не идет об удовлетворении индивидуальных интересов, и даже при отсутствии опыта либо позитивных интеракций с членами собственной группы, либо неприятных интеракций с представителями внешней группы. Стремясь проиллюстрировать данное утверждение, Тэджфел (Tajfel, 1964) разработал методику **минимальной межгрупповой ситуации** (*minimal intergroup situation*), в соответствии с которой случайным образом направлял студентов в две группы (под каким-либо малозначащим предлогом, которым служили, например, сравнительные предпочтения творчества художников Кандинского и Кли). Как внутри этих групп, так и между их представителями в течение эксперимента не происходило каких-либо интеракций. Затем студентов попросили оценить всех участников эксперимента и распределить между ними некоторые знаки отличия. Выяснилось, что в результате произвольного разделения индивидов на группы «своих»

и «чужих» студенты демонстрировали более благожелательные установки и благожелательное поведение по отношению к представителям именно своей группы.

Групповое предпочтение, продемонстрированное в ситуации минимальной межгрупповой ситуации, судя по всему, является удивительно распространенным феноменом: многочисленные исследования подтверждают данную гипотезу (Brewer, Brown, 1998). Это не значит, что люди благосклонны только к представителям своей группы. Чаще всего они стараются продемонстрировать элементы справедливости, вознаграждая представителей как своей, так и внешней группы. Но тем не менее существует устойчивая тенденция к «раздаче слонов» именно членам собственной группы.

Почему простой акт разделения индивидов на две группы вызывает эффекты группового предпочтения? Пытаясь найти ответ, Тэджфел (Tajfel, 1982) предложил **теорию социальной идентичности**, включающую в себя три основных допущения: 1) люди разделяют социальный мир на «свои» и «чужие» группы; 2) будучи членами консолидированной группы, люди черпают самоуважение из своей социальной идентичности; и 3) наши представления о себе частично зависят от результата сравнения собственной группы с внешними группами. Обычно мы обладаем высоким самоуважением, если принадлежим к доминирующей группе, в противном же случае наше самоуважение находится на низком уровне. Теория социальной идентичности представляет собой сочетание когнитивных и мотивационных теорий. Когнитивный компонент обусловлен простым актом разделения на группы, а мотивационный — тем, что социальная идентичность служит удовлетворению потребности в самоуважении.

Теория социальной идентичности позволила сделать несколько важных выводов, полученных в основном в ходе проведения эмпирических исследований. Как говорилось в главе 4, наше чувство своего «Я» отчасти связано с нашей групповой идентификацией. Отвечая на вопрос: «Кто я такой?», люди обычно ссылаются на социальные группы. Один человек может сказать, что он — женщина, католик, канадец и врач. Другой назвал бы себя ортодоксальным евреем, жителем Бостона



Победа хорватской команды, выигравшей бронзовые медали на чемпионате мира по футболу (1998), стала причиной всплеска национальной гордости хорватов и поводом для празднования принадлежности к данной группе

и членом республиканской партии. Групповая принадлежность обеспечивает индивидов чувством собственной значимости и идентичностью.

Разработанная Мэрилин Брюер (Brewer, 1991) **теория оптимального отличия** (*theory of optimal distictiveness*) даже более специфична. В ней говорится о том, что люди обладают двумя противоречащими друг другу потребностями: включения в группы и отделения от других людей. Брюер полагает, что с эволюционной точки зрения эти потребности выполняют адаптивную функцию. В частности, объединение в группы помогало доисторическим людям выжить. Таким образом, различимые социальные идентичности (например, обладание статусом члена определенной общины) могут служить удовлетворению обеих потребностей. Однако социальные идентичности должны развиваться до оптимального уровня. Если человек только член семьи, он не может удовлетворить потребность включения в более широкие группы, а бытие «просто человеком» не удовлетворяет потребность в уникальности.

Тем не менее определение роли самоуважения оказалось самым сложным аспектом теории социальной идентичности. Действительно, данная теория предлагает две самостоятельные гипотезы сущности самоуважения. Одна из них заключается в том, что предпочтительное отношение к собственной группе усиливает социальную идентичность и, таким образом, повышает самоуважение. Дискриминация «чужаков» ради членов своей группы прибавляет ко всему этому чувство «позитивного отличия», которое способствует установлению позитивной социальной идентичности и повышает самоуважение (Hogg, Abrams, 1990). Скрупулезный обзор соответствующей литературы (Rubin, Hewstone, 1998) показал, что результаты подавляющего большинства исследований свидетельствуют в пользу вышеизложенной гипотезы. Согласно этим данным, происходящее в рамках конкурентной борьбы успешное дискриминирование членов внешней группы укрепляет социальную идентичность членов консолидированной группы и повышает их самоуважение. Простой иллюстрацией к этому утверждению служат данные, полученные Чалдини и группой исследователей (Cialdini et al., 1976): оказалось, в дни, следующие за победой футбольной команды своего колледжа, студенты чаще надевают свитера и шарфы с символикой этой команды (в то время как после поражений количество явных болельщиков становится меньше). Однако предпочтительное отношение к группе членства, как представляется, оказывает особенно сильное положительное влияние именно на те аспекты самооценки, которые довольно тесно связаны с этой группой. Если это так, то, хотя за победой представителей своего колледжа на спортивном ристалище следует отождествление студентов со своей командой и переживание гордости по поводу ее физической доблести, данное событие оказывает слабое влияние на аспекты самооценки, относящиеся к другим жизненным сферам.

Согласно второй гипотезе, индивиды достигают высокого самоуважения путем идентификации с группами, обладающими высоким социальным статусом (Brewer, Brown, 1998). Отсюда следует, что предпочтительное отношение к своей группе должно «подхлестываться» низким самоуважением или угрозой понижения самооценки и выполнять функцию поднятия чувства собственной значимости. Однако не существует достаточно веских доказательств этой гипотезы. Существуют скорее противоречащие ей доказательства: внутригрупповая идентификация сильнее среди людей с высоким самоуважением. Точнее говоря, люди с низ-

кой самооценкой обладают склонностью к наиболее сильной предубежденности против внешних групп, хотя и это противоречит рассматриваемой гипотезе одновременно испытывают негативные чувства по отношению к представителям своей группы (Rubin, Hewstone, 1998; Wills, 1981).

Эти данные прояснили различия между личным «Я» и коллективным «Я» (Tajfel, Turner, 1986). Личное «Я» тесно связано с чувством индивидуальной идентичности и уважением к себе как к отдельной личности. Например, если вам повышают зарплату, то улучшается и ваше мнение о личных возможностях. Однако уважение к себе как к представителю коллектива в большей степени зависит от успехов своей группы. Если ваша нация проигрывает войну и заключает мирный договор на унизительных условиях, то ваше чувство национальной гордости и связанное с ним самоуважение могут быть ущемлены, несмотря на возможное сохранение высокого уважения к себе как к отдельной личности. На рис. 6.3 приведен пример различия между личными и коллективными аспектами самоуважения. Важность проведения рассматриваемого нами различия была проиллюстрирована исследованием, в ходе которого использовался метод минимальной межгрупповой ситуации. Как выяснилось, более высокое уважение к себе как к члену определенной группы вело к более сильному эффекту группового предпочтения. Люди, обладавшие особенно позитивными установками по отношению к собственной группе, выражали и искреннюю заинтересованность в ее благополучии. И наоборот, уважение к себе как к отдельной личности не оказывало столь сильного влияния на отношение человека к внешним группам (Crocker, Luhtanen, 1990). Поэтому истоки предрассудков следует искать скорее в угрозах коллективному самоуважению, чем в проблемах с личным самоуважением (вспомним вышеприведенные данные о том, что групповая депривация в большей степени, чем личная депривация, является детерминантой предрассудков).

Сравнительный анализ теорий

Итак, мы рассмотрели четыре основные теории, касающиеся предрассудков: теорию социального научения, мотивационную и когнитивную теории и теорию социальной идентичности, использующую положения и данные первых трех. Каждый из этих общетеоретических подходов дает уникальное объяснение существования предрассудков. И каждое из этих объяснений по-своему верно. По-видимому,

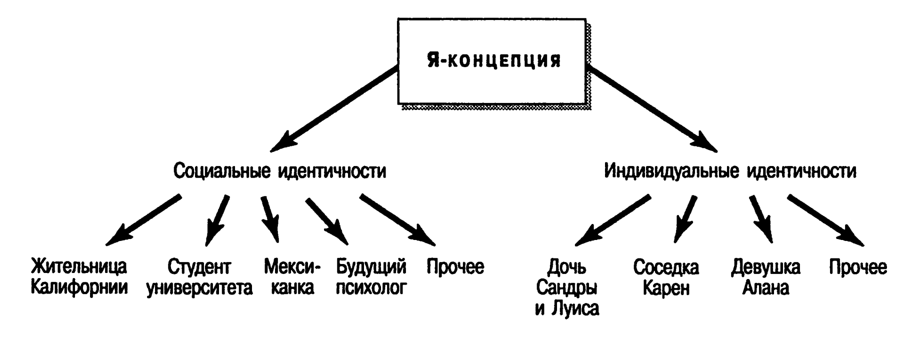


Рис. 6.3. Я-концепция состоит как из социальных идентичностей, базирующихся на принадлежности к тем или иным группам, так и из индивидуальных идентичностей, базирующихся на наших уникальных характеристиках

когнитивные процессы усиливают стереотипизацию во всех обществах — формированию стереотипов и сохранению предрассудков, вероятно, способствуют регулярно осуществляемые людьми перцептивные категоризации. Эти категоризации могут отражать необходимость в когнитивном упрощении реальности, однако, помимо этого, они являются производными социальных норм. Выбор групп, становящихся мишенью для предрассудков в пределах той или иной культуры, содержание конвенционально обусловленных стереотипов и диапазон приемлемого поведения по отношению к внешним группам в основном зависят от социального научения. Культурные особенности обусловливают частотность проявления конкретного предрассудка, моменты, адекватные для выражения этого предрассудка, и то, против кого направляется предубеждение. Основным предметом разногласий между исследователями является ответ на следующий вопрос: где (в конкуренции между группами за те или иные привилегии или же в таких источниках, как ранняя социализация или личностные различия) берут начало эти культурные различия?

Меняющийся облик предрассудков

Многое изменилось со времен первых социально-психологических исследований, проведенных в 1930-е годы. Появился и исчез Гитлер. Проведенный им геноцид европейских евреев во многом дискредитировал антисемитизм. Движение за права человека помогло покончить с институтом расовой сегрегации. Феминистское движение и движение за права больных СПИДом стали одной из главных тем обсуждения как в средствах массовой информации, так и на улицах. Некоторые проблемы уходят в прошлое, но многие продолжают осложнять нашу жизнь, к тому же постоянно появляются новые.

Закат «классического» расизма

В годы после Второй мировой войны расовые и этнические предрассудки в основном утратили прежнюю силу (по крайней мере, в США). Злобный антисемитизм в Европе и США XIX столетия (и начала XX века) представлял собой очень серьезную проблему. Да и в современном мире иногда случаются преступления, основанные на расовой или национальной ненависти. Однако проведенные на территории США в начале 1960-х годов опросы показали, что антисемитизм в значительной степени сдал свои позиции (Quinley, Glock, 1979; Smith, 1991).

Традиционная форма предрассудков, направленных против афроамериканцев, была названа **классическим расизмом** (*old-fashioned rasism*) (McConahay, 1986). В него входят три компонента: доктрина превосходства (особенно интеллектуального и нравственного) белой расы; расовая сегрегация в таких областях, как местожительство, образование, социальные привилегии и браки; и расовая дискриминация афроамериканцев в отношении таких вопросов, как предоставление рабочих мест и высшее образование.

В последние десятилетия классический расизм практически утратил свое влияние (см. табл. 6.7). Подавляющее большинство белых, проживающих в США, принимают общие принципы расового равноправия. Данная тенденция в будущем станет еще более выраженной, ибо основная масса расистов — это белые, родившиеся до начала Второй мировой войны, или белые (особенно если речь идет

о жителях Юга), не имеющие высшего образования, а численность обеих упомянутых категорий постоянно уменьшается (Schuman, Steeh, Bobo & Krysan, 1997).

Таблица 6.7

Изменения установок белых жителей США по отношению к представителям других рас (в ретроспективе). Данные представлены в процентах

	До 1986	После 1986	Процентное изменение
Белые и черные должны ходить в одни и те же, а не разные, учебные заведения	32 (1942)	96 (1995)	+64
Проголосовал бы за чернокожего кандидата в президенты, если бы он соответствовал общим требованиям к кандидату и выдвигался от поддерживаемой мной партии	37 (1958)	92 (1996)	+55
Выступаю против законов, запрещающих межрасовые браки	38 (1963)	87 (1996)	+49
Белые не имеют права запрещать афроамериканцам селиться в одних с ними районах	39 (1963)	86 (1996)	+47
Федеральное правительство должно сделать так, чтобы белые и чернокожие дети посещали одни и те же школы	47 (1964)	38 (1994)	–9
При приеме на работу и продвижении по службе предпочтение следует отдавать афроамериканцам	33 (1985)	23 (1996)	–10
Правительство должно предоставить меньшинствам специальную помощь	22 (1970)	22 (1988)	0

Примечание. В скобках указан год проведения каждого опроса.

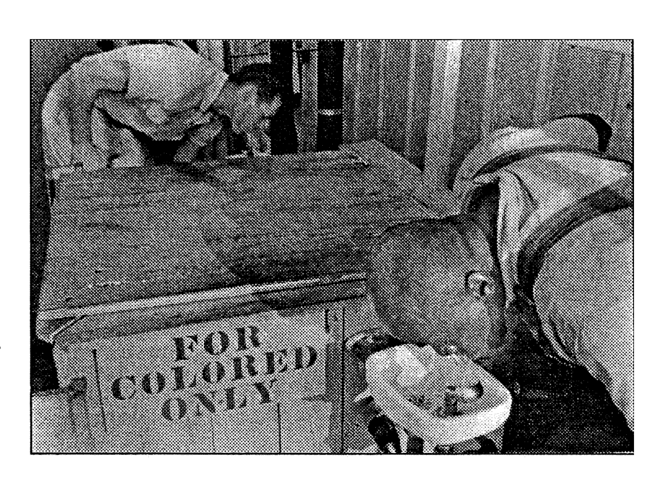
Источник: данные опросов предоставлены Schuman, Steh, Bobo & Krysan (1997).

Кроме того, повысившаяся толерантность привела к возникновению ситуации, при которой социализация белых детей оказывается в меньшей степени «начиненной» предрассудками. В результате принцип равных возможностей для представителей всех рас находит среди современной американской молодежи более сильную поддержку, нежели в свое время демонстрировало поколение ныне пожилых американцев (Schurman et al., 1977). Помимо этого, среди молодых людей неуклонно ослабляется предубежденность по отношению к новым группам иммигрантов (например, к выходцам из испаноязычных стран или Азии) (Citrin, Sears, Muste & Wong, 1995; Espenshade, Calhoun, 1993). Молодежь Западной Европы в основной своей массе также менее, чем пожилые люди, склонна поддаваться влиянию предрассудков, направленных против таких меньшинств, как турки, выходцы из Азии, северной Африки и восточной Индии (Pettigrew, Meertens, 1995).

Тем не менее в США, и этому есть доказательства, продолжается некоторое сопротивление достижению полного расового равноправия. Шуман и его коллеги (Schuman et al., 1997) выявили следующие формы такого сопротивления.

- Некоторое количество белых все еще, безусловно, поддерживают идею расовой сегрегации. Согласно данным национального опроса за 1996, 13% респондентов заявили, что поддержали бы принятие законов, запрещающих межрасовые браки.
- Продолжают существовать негативные стереотипы по отношению к представителям меньшинств. Однако, по сравнению с прошлым, они принимают более мягкую, «цивилизованную» форму. Например, когда в ходе национального опроса за 1990 год белых респондентов попросили описать уровень интеллекта афроамериканцев, около 50% опрошенных отказались использовать стереотипы, не дав афроамериканцам ни хвалебной, ни уничижительной оценки. Вторая половина опрошенных разделилась ровно пополам (как мы помним из табл. 6.1) (Bobo, Kluegel, 1997). Большинство белых не видят значительных различий в уровне интеллекта представителей разных расовых и этнических групп, считая, что в основном судить надо по особенностям конкретного человека.
- Белые в лучшем случае демонстрируют только слабую поддержку акциям правительства (таким как осуществление школьной интеграции, социальные дотации и другие типы специальной помощи меньшинствам), направленным на обеспечение равенства между представителями всех рас. (Некоторые из релевантных рассматриваемому вопросу данных представлены в табл. 6.7)
- Афроамериканцы до сих пор гораздо в меньшей, чем белые, степени уверены в том, что предрассудки и дискриминация уходят из социальной жизни США. По данным за 1996 год, 66% афроамериканцев (в сравнении с 34% белых) полагали, что проблемы с работой, уровнем доходов и местом проживания, с которыми сталкиваются чернокожие люди, обусловлены «главным образом дискриминацией».

Контраст между кажущимся исчезновением классического расизма и доказательствами существования сопротивления расовому равенству привел к появлению целого клубка противоречий. Можно выделить четыре оригинальных объяснения такого положения вещей.



До 1964 года в южных штатах США существовал закон, предписывающий афроамериканцам и белым людям пить из различных общественных питьевых фонтанчиков

Символический расизм

Согласно одной из точек зрения, на смену классическому расизму пришла более современная и более опасная и эффективная форма предрассудков — **символический расизм** (Kinder, Sears, 1981; McConahay, Hough, 1976; также называемая «современным расизмом» (McConahay, 1986)) или «расовой неприязнью» (Kinder, Sanders, 1996). Эта форма предрассудков отражает убеждение в том, что афроамериканцы больше не испытывают особой расовой дискриминации и не прилагают достаточных усилий для того, чтобы помочь себе. Кроме того, «современный расист» выражает возмущение по поводу обращенных к правительству требований афроамериканцев, настаивающих на особом отношении со стороны как правительства, так и других органов власти. Считается, что система представлений символического расизма представляет собой результат сочетания негативных эмоциональных реакций по отношению к афроамериканцам (таких как гнев, страх или отвращение) и традиционных американских ценностей, не имеющих ничего общего с проблемой расовой принадлежности (например, ценность упорной и тяжелой работы). Исследователи полагают, что и негативные установки по отношению к чернокожим, и традиционные ценности усваиваются скорее в процессе детской и подростковой социализации, чем в ходе собственно межгрупповой конкуренции.

Исследования символического расизма позволили сделать четыре основных вывода. Во-первых, символический расизм более распространен, нежели расизм классический, однако эти явления характеризуются взаимосвязанностью, ибо в основе обоих лежат, в частности, негативные эмоции (Hughes, 1997; McConahay, 1986). Иллюстрацию вышеизложенного мы приводим на рис. 6.4. Некоторые люди являются как классическими, так символическими расистами, а некоторые отвергают все виды расизма. Однако существует третья большая группа, состоящая из индивидуумов, которые отвергают классический расизм, но принимают систему убеждений символического расизма. Эти люди выступают против расовой сегрегации и дискриминации, но не согласны и с предоставлением афроамериканцам специальной помощи.

Символический расизм в большей, нежели классический расизм, степени связан с неприятием белыми социальной политики, направленной на поддержку афроамериканцев, равно как и с нелюбовью белых к афроамериканским политическим лидерам, таким как Джесси Джексон. На самом деле классический расизм

Символический расизм: афроамериканцы требуют и получают слишком много привилегий	Классический расизм: белое превосходство, расовая сегрегация и формальная дискриминация — Принимает	Классический расизм: белое превосходство, расовая сегрегация и формальная дискриминация — Отвергает
Принимает	Классические расисты	Символические расисты
Отвергает	(Таких людей очень мало, или их нет вообще)	Люди, свободные от расовых предрассудков

Рис. 6.4. Соотношение классического и символического расизма

часто не оказывает даже слабого влияния на установки, связанные с этими явлениями современной общественной жизни (Sears et al., 1997).

Разграничение между классическим и символическим расизмом было использовано и при анализе предрассудков, относящихся к внешним группам. Западную Европу, судя по всему, захлестнула волна антииммигрантских настроений. Пытаясь объяснить этой феномен, Петтигрю и Миртенс (Pettigrew, Meertens, 1995) провели параллельное разграничение между «явными» и «скрытыми» предрассудками жителей Великобритании, Голландии, Франции и Германии, предрассудками, касающимися проживающих в этих странах меньшинств. «Скрытые» предрассудки встречаются чаще, чем явные, во всех этих четырех европейских странах. Похожая ситуация сложилась в отношении сексизма. Классический сексизм (навязывание традиционных половых ролей, различное отношение к мужчинам и женщинам и стереотипы, описывающие женщин как менее — в сравнении с мужчинами — одаренных существ) отличается от «неосексизма», хотя и соотносится с ним. («Неосексизм» — это отрицание того, что женщины все еще подвергаются дискриминации, отвержение женских требований и убежденность в том, что женщины требуют большего, чем заслуживают.) Согласно данным двух исследований, неосексизм (в отличие от классического сексизма) является важной детерминантой неприятия социальной поддержки женщин (Swim, Aikin, Hall & Hunter, 1995; Tougas, Brown, Beaton & Joly, 1995).

Наконец, предполагаемые психологические детерминанты символического расизма проявляются также и в случаях межгрупповых конфликтов другого рода. Например, негативное отношение к гомосексуалистам и поддержка ограничительной политики по отношению к жертвам СПИДа тоже обусловлены отрицательными эмоциями, связанными с «геями», и убежденностью в том, что гомосексуалисты преступают фундаментальные религиозные и семейные ценности (Haddock, Zanna & Esses, 1993; Price, Hsu, 1992). В аналогичном положении оказываются люди с излишним весом, которые в результате влияния стереотипов рассматриваются как нечистоплотные, неряшливые, ленивые, нерешительные и физически неадекватные люди (Ryckman et al., 1989, 1991). «Весовой расизм» (*weightism*), как выясняется, основан на тех же идеологических убеждениях, что и символический расизм. Негативные установки по отношению к полным людям (выражаемые в таких заявлениях, как «Мне действительно очень не нравятся жирные люди» и «Если бы я был работодателем, я бы, вероятно, старался не нанимать толстых людей») тесно связаны как с современным расизмом, так и с приверженностью протестантской трудовой этике (Crandall, 1994).

Концепция символического расизма подвергается критике со стороны некоторых авторов (Sniderman, Piazza, 1993; Sniderman, Tetlock, 1986). Они не верят в то, что расовые предрассудки имеют серьезное влияние на современное американское общество, полагая, что белые рассматривают «расовые» вопросы, руководствуясь главным образом ценностями и принципами, не связанными с фактом расовой принадлежности. Кроме того, эти авторы считают, что символический расизм берет начало скорее в идеологическом консерватизме, а не в особенностях межрасовых отношений (Fazio, Jackson, Dunton & Williams, 1995). Данная точка зрения удобна для тех, кто хочет верить в то, что американцы распрощались с основными предрассудками. Тем не менее она противоречит большинству данных, собранных эмпирическим путем. Вообще-то символический расизм статистиче-

ски связан с идеологией: людям, характеризующимся высоким уровнем символического расизма, в среднем свойственна сравнительно консервативная политическая ориентация. Однако символический расизм в значительной степени обусловливает неприятие социальной поддержки афроамериканцев как белыми либералами, так и белыми консерваторами. Символический расизм как явление практически не зависит от идеологической позиции. Чаще всего он оказывает однородное влияние на мнения по самым разным вопросам, связанным с расовой принадлежностью. Расовая политика, включающая в себя такие действия, как социальные субсидии и гарантии равных возможностей, обычно активизирует расовые установки, а не только общие либеральные или консервативные идеологические ценности (Sears et al., 1997; также см. Pettigrew et al., 1998).

Расовая амбивалентность

В 1944 году шведский социолог Гуннар Мирдал описал «американскую дилемму». «Дилемма» заключалась в противоречивых убеждениях белых американцев: с одной стороны, они верили в свободу и равноправие; но с другой — многие из них характеризовались сильной приверженностью расовым предрассудкам. Некоторые современные социальные психологи видят такую **расовую амбивалентность** и в современных белых американцах (Katz, Wackenhut & Hass, 1986), которые верят в равенство между расами, но при этом некоторые из них, применяя традиционную американскую ценность опоры на самого себя, обвиняют представителей меньшинств в том, что последние сами виноваты в своих трудностях, ибо плохо работают, рассчитывают на субсидии, совершают преступления, употребляют алкоголь и наркотики и т. д.

Если многие белые действительно отличаются амбивалентностью такого рода, то их поведение должно зависеть от того, какие установки (на эгалитаризм или на оценивание с позиций протестантской трудовой этики) активизировались последними. По данным одного из экспериментов, испытуемые демонстрировали бóльшую расовую толерантность в случае активизации установки на эгалитаризм и были менее терпимыми в тех случаях, когда активизировалась установка на необходимость быть уверенным в себе (Katz, Hass, 1988). Другие авторы применили идею амбивалентности к феминизму (MacDonald, Zanna, 1988). Амбивалентные мужчины склонны восхищаться феминистками, при этом негативно оценивая их межличностные отношения. В ходе одного из экспериментов каждому испытуемому давали прослушать запись собеседования при приеме на работу (кандидатом был мужчина). При этом ему давали установку обращать внимание либо на замечательные деловые качества кандидата (такие как трудолюбие), либо на недостатки этого человека как социального субъекта (например, отсутствие чувства юмора). Затем испытуемые оценивали резюме трех желающих устроиться на работу женщин, одна из которых — феминистка. Те испытуемые-мужчины, которые амбивалентно относились к феминизму, давали кандидату-феминистке в большей степени положительную оценку тогда, когда перед этим получали установку на поиск положительных качеств. В противном случае оценка была в большей степени негативной. На людей с непротиворечивыми установками подготовительная манипуляция не оказывала значимого влияния.

Другим видом амбивалентного расизма является **аверсивый расизм**, при котором убежденность в расовом равенстве сочетается с негативными чувствами по

отношению к афроамериканцам. Концепция расизма, построенного на антипатии, приводит нас к двум важным заключениям. Во-первых, амбивалентность такого рода может быть фактором, побуждающим белых избегать афроамериканцев, ибо они (белые) испытывают стыд по поводу своих негативных переживаний, связанных, в частности, с неудобством, неловкостью и иногда страхом (Guarantor, Dovidio, 1986; Kovel, 1970). В самом деле, в ходе взаимодействия с афроамериканцами белые, как правило, предпочитают сохранять максимальную дистанцию, используют менее дружелюбные оттенки голоса, избегают контакта глазами и стремятся завершить общение с чернокожими партнерами быстрее, чем с белыми (Pettigrew, 1985). Вследствие такого уклонения от контактов люди, принадлежащие к рассматриваемой категории расистов, склонны уходить от осознания своих подлинных предрассудков и сохранять вследствие этого образ «Я» как непредубежденного человека.

Во-вторых, стараясь сохранить такой образ «Я», белые могут дискриминировать афроамериканцев только в тех случаях, когда существует правдоподобное и нерасистское оправдание дискриминации. В ходе одного из исследований (Gaertner, Dovidio, 1977) испытуемые попадали в экспериментальную ситуацию, в соответствии с которой становились свидетелями несчастного случая. Исследователи манипулировали двумя переменными. Жертва принадлежала либо к белой, либо к черной расе; а каждый из испытуемых либо находился в группе из трех человек, либо был единственным свидетелем. При условии наличия других свидетелей и возможности переложить на них ответственность за оказание помощи испытуемые помогали жертве с темным цветом кожи вдвое реже, чем белому человеку (38 % в сравнении с 75%). Однако в случае отсутствия других свидетелей и возможной интерпретации отказа в предоставлении помощи как расистского поступка белые испытуемые помогали темнокожим даже несколько чаще, чем белым.

Иллюзорное изменение

Интерпретации расизма с точки зрения теории межгрупповой конкуренции подразумевают, что даже если информация об ослаблении классического расизма соответствует истине, это не означает, что белые готовы действительно лишиться своих привилегий. Отсюда следует, что явное ослабление расистских настроений может представлять собой иллюзорное изменение и просто-напросто отражать факт социальной неприемлемости выражения расистских идей в современном обществе. За красивым фасадом неприятия сегрегации может скрываться все то же старое нежелание белых согласиться на реальные изменения (Jackman, Muha, 1984).

Кое-какие данные, подтверждающие эту точку зрения, были получены в результате проведения экспериментов, где переменной являлась расовая принадлежность интервьюера. В ходе некоторых из первых экспериментов белые испытуемые, беседуя с чернокожим интервьюером, высказывали меньшее, чем при общении с белым интервьюером, количество суждений в духе классического расизма. Однако и в том и в другом случае испытуемые демонстрировали один и тот же уровень символического расизма. Предположительно, стараясь не обидеть темнокожего интервьюера, они подавляли свои предрассудки при обсуждении вопросов, связанных с классическим расизмом. Но они не понимали, что вопросы, связанные с символическим расизмом, в той или иной степени отражают отношение к расизму, вследствие чего, отвечая на них, свободно демонстрировали

свои подлинные установки (McConahay, Hardee & Batts, 1981). Тем не менее в ходе дальнейших исследований Фазио и его коллеги (Fazio et al., 1995) обнаружили, что те белые студенты университета, которые были проинтервьюированы афроамериканцем, продемонстрировали гораздо более низкий уровень символического расизма, нежели белые студенты, проинтервьюированные белым. Это различие было выявлено, несмотря на тот факт, что представители обеих групп испытуемых в среднем характеризовались одинаковым уровнем символического расизма (по данным опроса, проведенного в начале учебного года). Таким образом, представляется, что для современных студентов университета сами вопросы, связанные с символическим расизмом, ассоциируются с расовыми предрассудками.

Возможно, подавление предрассудков реже происходит при обсуждении других внешних групп (не афроамериканцев). В ходе одного из исследований выяснилось, что безусловное отвержение дискриминации, направленной против афроамериканцев, имеет больше сторонников, чем аналогичная позиция в отношении людей с избыточным весом (Crandall, 1994). Кроме того, житель южных штатов, пренебрежительно отозвавшийся об афроамериканце, получал гораздо более негативные оценки, чем в случае аналогичных комментариев в отношении полного человека. Белые студенты колледжей также, судя по всему, считают, что выражение предрассудков, связанных с женщинами, более приемлемо, чем демонстрация предубежденности в отношении афроамериканцев (Swim, Aikin, Hall & Hunter, 1995).

Понимание того, что участвующие в экспериментах студенты могут подавлять свои предрассудки, привело к использованию методов непрямого оценивания уровня предубежденности и стереотипизации (Crosby, Bromley & Saxe, 1980). Косвенными признаками предрассудков могут стать, например, некоторые физиологические реакции. Находящаяся над глазом мышца, которая дает нам возможность нахмуриться, находится в состоянии повышенной активности при переживании человеком негативных эмоций, в то время как находящаяся в районе щеки мышца, позволяющая поднимать уголок губы, активизируется при положительных эмоциях. Эти лицевые мышцы могут указывать на предубежденность, связанную с внешними группами, даже в тех ситуациях, когда традиционные методы самоотчета оказываются бесполезными (Vanman et al., 1997).

Теоретики, развивающие концепцию основанного на антипатиях расизма (аверсивного расизма), особенно заинтересовались этой методологической проблемой. Их испытуемыми обычно выступают белые студенты университетов, нередко разрывающиеся между либеральными ценностями эгалитаризма и глубинным негативным отношением к чернокожим. Поэтому на свет появилось описание **имплицитных стереотипов**. Имплицитные стереотипы — это такие стереотипы, о которых, возможно, не знают даже их носители. Как и сознаваемые нами стереотипы, они являются отражением отпечатков прошлого, оказывая влияние на наши суждения о той или иной социальной группе. Спецификой имплицитных стереотипов является их недоступность интроспекции, поскольку они находятся вне сферы сознания и соответственно бессознательно воздействует на наше восприятие других людей (Greenwald & Banaji, 1995).

Для изучения имплицитных стереотипов были использованы разнообразные методики. Одна из них представляет собой задачу на лексическое решение, в рамках которой испытуемым последовательно предъявляют пары слов и после каж-

дого предъявления просят нажать на кнопку в том случае, если оба слова входят в общее языковое поле (в одних случаях это так, а в других — нет). Согласно результатам одного из исследований, в тех случаях, когда в паре с положительно окрашенным словом предъявлялось слово «белый», белые испытуемые демонстрировали более быстрые реакции, чем тогда, когда в паре с положительно окрашенным словом предъявлялось слово «черный». Например, испытуемые реагировали на стимул «смышленый белый» быстрее, чем на стимул «смышленый черный» (Gaertner, McLaughlin, 1983). Другой методикой является задача на имплицитные ассоциации (Greenwald, McGhee & Schwartz, 1998). Испытуемым предъявляются стереотипные имена черных и белых (например, Латания или Хэзер), идущие в паре с позитивно или негативно окрашенными словами (например, «радуга» или «несчастный случай»). Время реакции белых студентов было наименьшим при условии предъявления «бело-позитивных» комбинаций. Основная идея заключается в том, что упоминание определенной социальной группы активизирует находящуюся в бессознательном цепь стереотипов, и если эти ассоциативные связи (скажем, «чернокожие — насилие») были многократно подкреплены, то реакция будет более быстрой, чем в противоположном случае.

Возникает важный вопрос: являются ли методики изучения имплицитных феноменов более валидными, нежели стандартные самоотчеты, относящиеся к эксплицитным предрассудкам и стереотипам? Данный вопрос приобретает особую актуальность при изучении белых студентов университетов, привыкших скрывать свою приверженность к любым традиционным предрассудкам или стереотипам. Существует некоторое расхождение во мнениях относительно того, коррелируют ли между собой результаты изучения имплицитных стереотипов и результаты изучения эксплицитных стереотипов. Данные, полученные в ходе некоторых исследований, свидетельствуют о существовании сравнительно слабых корреляций, в то время как другие исследования позволяют говорить о сравнительно сильных корреляциях (Dovidio, Kawakami, Johnson & Howard, 1998; Fazio et al., 1995; Greenwald et al., 1998; von Hippel et al., 1997; Wittenbrink et al., 1997). Как бы то ни было, другие исследования показывают, что имплицитные стереотипы обладают более сильным влиянием на людей, которые согласно информации, содержащейся в самоотчетах, характеризуются особенно сильной предубежденностью. Эти данные могут указывать на валидность обоих типов изучения стереотипов (Kawakami, Dion & Dovidio, 1998; Lepore, Brown, 1997). Однако методики изучения имплицитных стереотипов были разработаны слишком недавно для того, чтобы установить точное значение корреляции между получаемыми с их помощью результатами и данными, получаемыми посредством методик изучения эксплицитных стереотипов.

Второй вопрос звучит так: одинаковы ли последствия двух типов стереотипизации? Были выявлены некоторые любопытные различия. Данные самоотчетов, относящиеся к предрассудкам (таким как символический расизм), характеризуются сильной корреляцией с осознанными и продуманными суждениями, такими как оценки оправдания белых офицеров полиции, избивших чернокожего подозреваемого и заснятых в этот момент на видеопленку (Fazio et al., 1995); оценки вины обвиняемого, защищаемого чернокожим адвокатом; или сравнительные оценки белого и черного интервьюеров (Dovidio et al., 1997). С другой стороны, имплицитные стереотипы, как представляется, особенно сильно коррелируют со

спонтанными, непроизвольными реакциями на черного интервьюера, такими как дружелюбное поведение (согласно мнению самого интервьюера), прищуривание глаз или стремление избежать контакта между глазами (Dovodio et al., 1997; Fazio et al., 1997). Итак, оба критерия изучения стереотипизации, безусловно, обладают валидностью, однако они относятся к разным системам обработки информации, одна из которых характеризуется большей степенью автоматичности.

Ослабление предрассудков

Можно ли ослабить предрассудки? Обычно первым шагом в этом направлении становится изменение воздействия на систему межгрупповой конкуренции путем перераспределения рабочих мест и доходов, улучшения жилищных условий и т. д. Однако помощь одной группе часто происходит за счет другой, что приводит лишь к усилению антагонизма. Невозможно удовлетворить всех. Даже в периоды экономического подъема, когда растут доходы большинства людей, относительная депривация может привести к межгрупповому конфликту.

Социализация

Вследствие того что основы предрассудков, судя по всему, усваиваются в раннем детстве, другим способом редуцирования предрассудков может быть воздействие на раннюю социализацию. В действительности еще совсем недавно считалось, что приобретение предрассудков — «стихийное», спонтанное явление. В современной Америке каждое новое поколение все более удаляется от старой сегрегационистской системы и демонстрирует все меньше признаков классического расизма (Kluegel, 1990; Schuman et al., 1997). Вероятно, причина этого, по крайней мере отчасти, заключается в том, что либерализация общественного мнения повлияла на социализацию новых поколений. Ослабление влияния предрассудков во многом происходит вследствие взросления современной молодежи, в меньшей степени предубежденной, чем вымирающие белые расисты (хотя некоторые взрослые со временем также становятся более либеральными; Firebaugh, Davis; 1988).

Другой формой социализации является формальное образование. В самом деле чем более образован человек, тем меньше вероятность того, что он подвержен предрассудкам. Особенно это относится к людям, окончившим университет (Schuman et al., 1997). Хотя различия в уровне образования сильнее влияют на отношение к классическому, явному расизму, чем на приверженность к современной его форме (скрытому расизму), воздействие осуществляется и в том и в другом случае (Bobo, Kluegel, 1997; Pettigrew et al., 1998).

Патриция Девайн выдвинула предположение о том, что практически всем людям в детстве внушаются конвенциональные стереотипы, которые автоматически активизируются во взрослой жизни. Однако некоторые, взрослея, приобретают и некоторые нормы расовой терпимости. Когда такие люди осознают противоречия между своими глубинными предрассудками и Я-концепцией непредубежденного человека, появляется чувство вины. В этом случае личность может сознательно преодолеть влияние автоматически активизирующихся стереотипов с помощью тщательной, произвольной и контролируемой обработки информации (Devine, 1989; Devine & Baker, 1991). Согласно данным одного из исследований, характеризующиеся слабой подверженностью предрассудкам люди, получив информа-

цию о том, что они набрали большое количество баллов по шкале, измеряющей скрытые предрассудки, касающиеся гомосексуалистов, были способны к подавлению предосудительных реакций на шутки в отношении этой категории людей (Monteith, 1993). Такое осознанное подавление особенно вероятно в тех случаях, когда люди обладают твердым намерением сделать это и способны направлять свою психическую энергию (Blaire & Banaji, 1996), вследствие чего они получают доступ к максимуму когнитивных ресурсов.

Возможно, такие люди не могут полностью справиться со стереотипными реакциями. Скорее время от времени они будут «оступаться» и затем переживать вину и критиковать себя. Девайн называет это «предубежденностью, сопряженной с угрызениями совести». И действительно, иногда даже отчаянные попытки подавить автоматическую стереотипизацию приводят к еще более негативным реакциям по отношению к «заклейменной» группе. Данный феномен носит название «эффекта рикошета» (*rebound effect*) (Macrae et al., 1994; Monteith et al., 1998). Но, несмотря на это, мучающиеся противоречиями люди все равно в целом более терпимы к представителям других рас, чем те, кто даже не пытается справиться со своими глубинными предрассудками.

Одна из проблем заключается в том, что даже если образование делает людей более толерантными, оно не уменьшает влияние предрассудков на тех, кто им твердо привержен. Недавние исследования показали, что предрассудки с одинаковой силой влияют на установки (например, по отношению к акциям социальной поддержки меньшинств) как белых с университетским образованием, так и белых, никогда не посещавших университет (см., например: Sears et al., 1997; Sidanius et al., 1996). Высокообразованный, хорошо владеющий языком расист-интеллектуал опасен в той же степени, что и плохообразованный расист.

Можно надеяться на помощь средств массовой информации. Лабораторные исследования изменения общественных установок (суммированные в главе 5) показывают, что некоторые установки вполне поддаются изменению посредством адекватных методик убеждения. Однако простое убеждение через средства массовой информации не всегда бывает эффективным. Установки, как правило, легко изменить в искусственной обстановке лаборатории. Даже простое письменное сочинение может произвести изменения в установках по отношению к помощи иностранцам или к чистке зубов. И наоборот, попытки изменить установки и поведение в мире вне стен лаборатории обычно оказывается менее эффективными (Hovland, 1959). В самом деле, установки по отношению к другим расам, как правило, характеризуются стабильностью (Sears, 1983b). Поэтому для ослабления предрассудков нам, вероятно, потребуются более сильные средства, чем некоторое количество сообщений, переданных масс-медиа.

Межгрупповой контакт

После Второй мировой войны многие социологи, анализирующие широкую распространенность расовой сегрегации, касающейся местожительства, образования, рабочих мест и большинства других сфер жизни, пришли к следующему выводу: полное незнание афроамериканцев и их жизни белыми способствовало появлению ложных и чрезмерно упрощенных расовых стереотипов (Myrdal, 1944). Если это так, то более плотные контакты между разными группами могло бы помочь представителям большинства адекватнее воспринимать представителей меньшинств и преодолеть влияние предрассудков.

Тем не менее места проживания черных и белых в США по-прежнему четко очерчены по расовому признаку. Согласно данным опросов, примерно половина белого населения проживают в районах, к которым афроамериканцы не приближаются больше чем на полмили; две трети белых работают в компании только белых; и лишь где-то 20% белых знакомы хотя бы с одним афроамериканцем (Jackman, Crane, 1986; Kinder, Mendelberg, 1995). Примерно две трети всех афроамериканцев могут быть описаны как «гиперсегрегированые», ибо они живут в районах, где практически нет белых (причем белые могут отсутствовать и в соседнем районе или даже в районе, следующем за соседним). Это относится в том числе и к богатым афроамериканцам, и к представителям среднего класса. Во всех отношениях положение афроамериканцев отчасти уникально: выходцы из испаноязычных стран или из Азии в значительной степени менее жестко отделены от белых (Massey, Denton, 1993).

Этот недостаток контактов сам по себе является результатом влияния предрассудков. Упомянутая ранее теория основанного на антипатии расизма (аверсивного расизма) описывает, каким образом характеризующее многих белых амбивалентное отношение к афроамериканцам приводит к стремлению избежать с ними контакта. Ожидающийся контакт с представителем другой группы также может спровоцировать появление тревоги: мы ожидаем, что этот контакт заставит нас почувствовать неловкость, смущение, раздражение или стимулирует подозрительность (Islam, Hewstone, 1993b). Однако это случается не всегда. Иногда представители дискриминированных групп принимают «безопасные» паттерны подчиненного поведения, гарантирующие в целом гармоничные контакты (например, так поступали некоторые черные рабы до гражданской войны и традиционно некоторые женщины во взаимоотношениях с мужчинами) (Jackman, 1994).

Приводят ли контакты к ослаблению предрассудков? Результаты некоторых классических исследований, направленных на изучение эффектов десегрегации, говорят в пользу положительного ответа. В начале Второй мировой войны в армии США, вследствие стремления минимизировать вероятность конфликтов на расовой почве, существовала тенденция к предотвращению создания расово гетерогенных соединений. Однако по прошествии времени и в результате уменьшения белого пополнения воинские власти разрешили добровольцам афроамериканцам присоединяться к ранее абсолютно «белым» пехотным частям. Опросы показали, что большинство белых солдат первоначально возражали против десегрегации, но, вступив в контакт с афроамериканцами, резко изменяли свое мнение (Stouffer, Suchman, DeVinney, Star & Wiiliams, 1949). Наиболее выраженное изменение наблюдалось во мнениях тех белых солдат, которые особенно тесно взаимодействовали с темнокожими солдатами (по мере редуцирования ложных стереотипов).

Все-таки воздействие контактов не всегда бывает столь простым. Иногда контакт между представителями разных групп действительно коррелирует с меньшей предубежденностью. Некоторые проведенные в Европе исследования показали, что чем больше друзей, входящих в те или иные меньшинства, имеет представитель большинства, тем в меньшей степени он подвержен влиянию предрассудков (Pettigrew, 1997). Результаты национального американского опроса также говорят о том, что увеличение числа контактов с гомосексуалистами и лесбиянками приводит к ослаблению предубежденности (по прошествии года общения). Данная корреляция двусторонняя: уменьшение влияния предрассудков в свою оче-

редь со временем приводило к учащению контактов (Herek, Capitanio, 1996). Однако иногда большее количество межрасовых контактов приводит к усилению предубежденности. Белые, проживающие в районах преимущественно с чернокожим населением, характеризуются самыми радикальными политическими предрассудками (см., например: Giles, Buckner, 193; Taylor, 1999), сравнимыми лишь с уровнем предубежденности белых, вступивших в особенно плотный контакт с нелегальными иммигрантами (Espenshade, Calhoun, 1993).

Большинство экспертов сделали следующий вывод: решающим фактором является тип межрасового контакта, а не сам факт контакта. Согласно классической **теории контакта**, разработанной Гордоном Олпортом (Allport, 1954), существуют четыре специфических условия, при которых межгрупповой контакт может редуцировать предрассудки (см. рис. 6.5; см. также Brewer, Brown, 1998; Pettigrew, 1998).

- **Кооперативная взаимозависимость**, связанная с общими целями, представляет собой ключевую идею теории контакта. Согласно этой идее, представители двух контактирующих групп нуждаются в сотрудничестве для достижения общих целей и зависят от усилий друг друга, что является более важным, чем конкуренция за недостающие ресурсы. Хорошим примером данного утверждения может служить совместная борьба против общего врага во время Второй мировой, когда черные и белые сражались бок о бок за свою страну. Шериф и его коллеги провели эксперимент по методике Робберса Кэйва, ставший классическим исследованием, демонстрирующим деструктивное воздействие конкуренции на межгрупповые взаимоотношения (Sherif et al., 1961). В начале эксперимента исследователи поощряли конкуренцию между двумя группами мальчиков, отдыхающих в летнем лагере. Однако конкуренция спровоцировала сильную враждебность, которая проявлялась даже в ходе не связанных с конкуренцией мероприятий, таких как просмотр фильма. Затем исследователи успешно редуцировали враждебность, поощряя мальчиков сотрудничать друг с другом при решении общих задач. Дальнейшие исследования показали, что успешность выполнения задачи также служила важным фактором (Mackie, Allison,



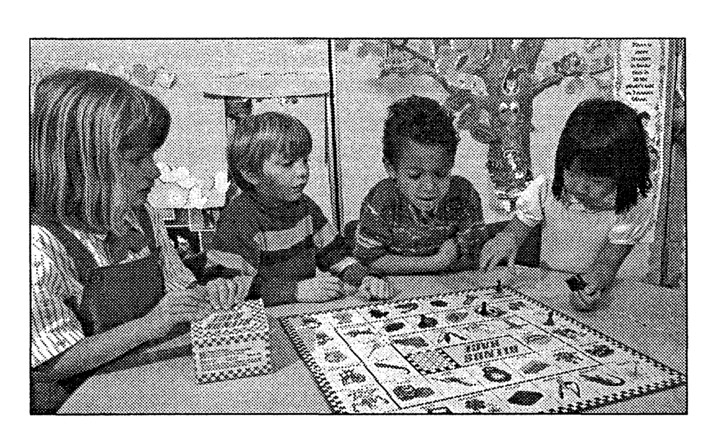
Рис. 6.5. Теория ослабления предрассудков с помощью межгрупповых контактов

Worth & Asuncion, 1992). Когда люди сотрудничают в ходе военных действий, игр или решения школьных задач и дела идут плохо, приводя к неудаче, «козлов отпущения» обычно ищут среди представителей меньшинств.

- Кроме того, контактировать должны люди, обладающие **равным статусом**. Если сохраняется традиционное неравенство, то преодоление стереотипов является очень трудной задачей. Обычно межрасовые контакты происходят в тех случаях, когда представители меньшинств получают малоквалифицированную (как студенты или подмастерья) или наименее престижную работу. Контакты в этих условиях нередко просто «цементируют» традиционные стереотипы.
- Контакты должны обладать **потенциалом знакомства** (Cook, 1978). Условиями возникновения дружбы становятся достаточные частота, продолжительность и близость контактов. Краткие, безличные или случайные контакты вряд ли принесут пользу (Brewer, Brown, 1998). Одно из исследований, посвященных контактам с гомосексуалистами и лесбиянками, показало, что частые встречи, близость и откровенность в общении были необходимыми условиями ослабления предрассудков (Herek, Capitianio, 1996).
- Наконец, существует потребность в некоторой государственной поддержке таких контактов. Представителям власти необходимо выразить недвусмысленное одобрение межгруппового сближения. Если одновременно с постановлением суда, обязывающим пожарный департамент принимать на работу женщин, начальник пожарной охраны делает язвительное замечание по поводу способностей женщин-пожарников, то сексизм, вероятно, будет и дальше процветать в местных отделениях пожарной службы.

Стараясь смягчить конфликты в десегрегированных школах, социальные психологи разработали образовательные программы в соответствии с принципами теории контакта. Элиот Аронсон и его коллеги, например, использовали методику, названную ими «техникой двуручной пилы» (*jig-saw technique*). В соответствии с этой методикой дети раз в день собирались в малую группу на один часовой урок, посвященный специфической теме. Каждому ребенку рассказывалась часть материала, которую он должен был передать остальным членам группы. Так как ни один из детей не мог выполнить всю задачу без переданной другими информации, все ученики оказались взаимозависимыми. Кроме того, каждый ребенок принимал на себя роль эксперта, и поэтому все они обладали равным статусом. Конечно, уровень учебных способностей детей варьировал, но если бы все дети не сотрудничали между собой, то ни один из них не смог бы добиться успеха. В результате ребятам стало выгодно сотрудничать и учиться друг у друга. Вышеописанная техника обычно повышает уровень симпатий между сверстниками из разных этнических и расовых групп, повышает самоуважение принадлежащих к меньшинствам детей и улучшает их учебную деятельность (Aronson & Gonzales, 1988; Brewer & Brown, 1998).

Насколько распространены оптимальные типы ситуаций межгруппового контакта? Теоретически предрассудки могут быть редуцированы межрасовыми контактами членов одной профессиональной футбольной команды, или заключенных-заговорщиков, готовящихся к побегу (или к государственному перевороту!), или студентов, которые совместно решают домашнее задание по статистике.



Для членов этой смешанной по этническому составу группы детей совместные игры служат хорошим примером взаимозависимой деятельности

Однако одновременное присутствие на лекции представителей различных рас, вероятно, принесет меньшую пользу, равно как и присутствие в офисе испаноязычного смотрителя. В наше время полезные межрасовые контакты происходят более часто, чем раньше, особенно в рабочих ситуациях. Но во многих других областях жизни представители различных этнических и расовых групп сравнительно редко вступают в контакт. Даже в десегрегированых школах дети нередко склонны общаться с представителями своей расы (Schofield, 1978). В результате многие усилия по установлению межгруппового контакта пропадают втуне из-за отсутствия надлежащих условий.

Декатегоризация

Один из влиятельных современных подходов сфокусирован на когнитивных основаниях стереотипизации. Даже при существовании контакта с представителями другой группы и наличии доказательств ложности стереотипов склонность к основанной на категоризации обработке информации остается сильной и стереотипы сохраняют свое влияние. Какие стратегии могут быть предложены подходом, в котором делается больший акцент на когнитивных способах преодоления стереотипов и ослабления предрассудков? Декатегоризация — одна из перспективных возможностей.

Можно попытаться использовать стратегию декатегоризации членов как собственной, так и внешней группы, в соответствии с которой и те и другие являются представителями более широкой группы. Если во время Второй мировой войны белые солдаты видели черных солдат «в деле», они становились в большей, нежели до этого, степени склонны к переопределению этой категории людей, ранее воспринимаемых как члены расовой внешней группы, ставших теперь «боевыми солдатами Америки, которые тоже сражаются с врагом». Выделение **объединяющих категорий** (*superordinate categories*) зависит от ситуационных переменных, которые редуцируют очевидность принадлежности к субкатегории (Gaertner et al., 1989). Например, в ходе одного эксперимента были предприняты попытки создания объединяющих категорий, осуществляемые, несмотря на явные различия между членами группы членства и представителями внешней группы. Консолидированная группа была сформирована по признаку ношения лабораторных халатов, в то время как члены внешней группы продолжали носить свою обычную

одежду. Испытуемые, носящие одинаковую одежду, действительно чувствовали свою особенность и выражали негативные мнения по поводу представителей внешней группы. Половина испытуемых, принадлежащих к каждой группе, затем были объединены в группу, сформированную посредством выдачи плиток шоколада. В результате члены консолидированной группы, включенные в объединяющую группу, начинали более позитивно оценивать своих товарищей из внешней группы (Dovidio, Gaertner, Isen, Lowrance, 1995).

Результаты другого эксперимента, в котором использовались похожие процедуры, показали, что создание объединяющих категорий повышало уровень симпатии к бывшим членам внешней группы, вызывало бóльшую открытость и бóльшую готовность к оказанию помощи (Dovidio et al., 1998a). Еще один эксперимент показал, что обеспечение равного статуса и наличие опыта кооперативной взаимозависимости редуцировало предубежденность по отношению к внешней группе (как и предсказывала теория контакта). Это происходило вследствие влияния представления о том, что как собственная, так и внешняя группа являются частями более широкой группы (Dovidio et al., 1998b). Таким образом, создание объединяющих групп может помочь нам в развенчании старых стереотипов, касающихся внешних групп, в то время как разделение способствует сохранению стереотипов.

Основой формирования многих наций была надежда на объединение враждующих групп (надежда на создание «общего дома»). Иногда это работает, как в случае с католиками и протестантами в США. Иногда унификация происходит за счет постоянного напряжения, как в случае с бельгийцами, часть из которых говорит по-фламандски, а часть — по-французски. Иногда это вообще не работает, как в случае с бывшей Югославией, и нации в конечном счете начинают жить отдельно (или одна из них получает отдельную территорию, как в случае с живущими в Израиле палестинцами). В США представители этнических меньшинств, идентифицирующие себя с общей культурой, склонны судить о справедливости, следуя в основном принципу всеобщего благополучия, а не только принципу преуспевания собственной группы. Однако люди, идентифицирующиеся прежде всего со своей этнической группой, обычно в большей степени озабочены тем, насколько успешно ведется борьба за общественные привилегии (Huo, Smith, Tyler & Lind, 1996).

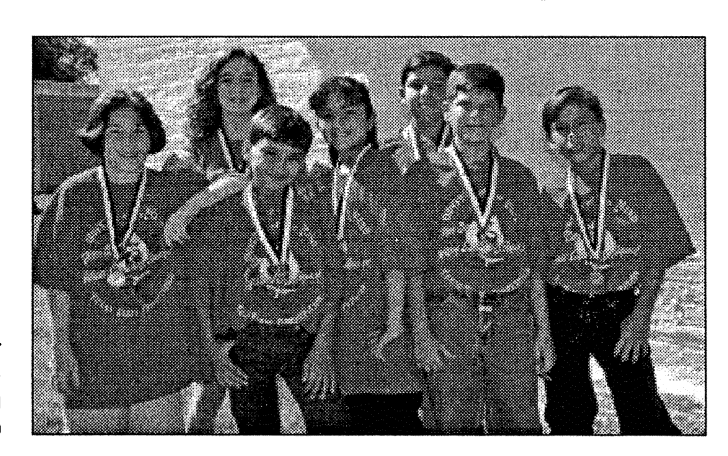
Кроме того, декатегоризация может редуцировать предрассудки посредством акцентирования внимания на связующих (объединяющих) категориях. Если члены каких-либо двух групп одновременно являются членами третьей группы, то социальное расщепление становится менее выраженным, а предубеждения в пользу своей группы теряют прежнюю силу. «Возможно, они ходят в другую церковь, но если мы все играем в одной школьной футбольной команде, то они могут нам понравиться». Данный эффект был продемонстрирован в ходе изучения студентов из Бангладеш (Hewstone, Islam & Judd, 1993): индусаов и мусульман. Данное религиозное разделение привело к социальному расщеплению общества в Бангладеш. Это исследование было проведено в университете, где учились как индусы, так и бангладешцы, вследствие чего национальные идентичности являлись второй, связующей идентичностью. Исследователи обнаружили, что наиболее резкие негативные оценки давались представителям «дважды внешней группы»

(например, мнение индийца-индуса о мусульманине-бангладешце), в то время как членам только одной внешней группы давали более умеренные оценки.

Предрассудки и стереотипы, касающиеся внешней группы, нелегко поддаются изменению, поэтому для подобных изменений обычно требуется большое количество доказательств, особенно в тех случаях, когда такого рода убеждения существуют в течение многих лет и постоянно подкрепляются другими людьми. Одно исключение из правил не изменит положение вещей (Weber, Crocker, 1983).

Таким образом, шансы на ослабление и исчезновение предрассудков возрастают тогда, когда опровергающая стереотипы информация относится к большому количеству представителей внешней группы. Если данная информация касается только нескольких девиантных представителей этой группы, то они с чрезмерной легкостью могут быть отнесены к некой субкатегории, без какого-либо изменения в стереотипном представлении о среднестатистическом члене рассматриваемой группы. Например, если не очень в большое число известных нам богатых афроамериканцев входят только работающие до седьмого пота и успешные чернокожие атлеты, то мы оказываемся перед очень сильным соблазном отнести их к отдельной субкатегории и сохранить стереотипное представление об афроамериканцах как о людях с недостаточно развитой трудовой этикой. Для того чтобы проверить данную гипотезу, Хьюстоун и его коллеги (Hewstone et al., 1994) попросили испытуемых рассказать о своих стереотипах, касающихся студентов, изучающих физику, и затем предоставили испытуемым два вида информации, противоречащей этим стереотипам (в которые входили такие описания, как «следящие за новыми веяниями моды» или «занимающиеся студенческой политикой»). В одном случае информация касалась всех студентов-физиков, характеризующихся некоторым количеством не согласующихся со стереотипами черт, а в другом случае все подобные черты характеризовали всего лишь нескольких индивидуумов. Результаты исследования показали, что концентрация информации на небольшом количестве явно девиантных индивидуумов на самом деле приводила к усилению категоризации, приводящему в свою очередь к усилению влияния стереотипов.

Сегодня такие страны, как Франция, Германия, Нидерланды, Англия, Канада и США, сталкиваются с проблемами, обусловленными все углубляющимися этническими различиями. Сопряженные с насилием этнические конфликты являются темами передовиц газет, издающихся во всех регионах мира: в бывшем



Спортивные команды входят в число групп, характеризующихся наибольшей расовой и этнической гетерогенностью

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Межгрупповой конфликт в Золотом Штате



Калифорнию нередко называют штатом, в котором зарождаются тенденции, распространяющиеся затем на всю территорию Северной Америки. По крайней мере, так часто думают сами калифорнийцы!

В 1990-х годах в Калифорнии возникло множество весьма серьезных проблем, касающихся межгрупповых конфликтов. В 1991 году чернокожий автомобилист Родни Кинг был остановлен и жестоко избит командой офицеров полиции, причем явно без особой надобности. Процесс избиения был снят на видеопленку, которая послужила главным доказательством в ходе суда над полицейскими. Тем не менее все обвиняемые получили оправдательные приговоры, вынесенные жюри присяжных, в котором подавляющее большинство составляли белые. Данный вердикт привел к нескольким дням бунта на территории Лос-Анджелеса.

В ноябре 1994 года тайным голосованием законодательного собрания штата была принята резолюция № 187, согласно которой нелегальные иммигранты были лишены большинства предоставляемых муниципалитетами возможностей. Их детям не позволяется посещать общественные школы, для них были закрыты большинство общественных медицинских центров, и они были лишены права получать субсидии и другие варианты пособий. Белые выразили закону полную поддержку, в то время как «латинос» выступили резко против. В самом деле, многие из «латинос» полагали, что решение было обусловлено направленными против них предрассудками. Поэтому, размахивая мексиканскими флагами, они незадолго до дня принятия закона совершили широко разрекламированный марш протеста к городскому центру Лос-Анджелеса. Этот образ, мелькавший на экранах телевизоров и страницах газет, был расценен многими аналитиками как фактор, способствовавший принятию закона.

В 1995 году бывшая звезда футбола, афроамериканец О. Д. Симпсон предстал перед судом по обвинению в зверском убийстве своей бывшей жены. Он был оправдан в октябре этого же года по решению жюри присяжных, состоявшего почти полностью из чернокожих. Проведенный по этому поводу опрос показал, что 73% белых считали Симпсона виновным, а 73% афроамериканцев соглашались с решением.

В 1996 году законодательным собранием Калифорнии была принята резолюция № 209, отменяющая программы социальной поддержки, проводимые правительством штата и муниципалитетами. Среди наиболее известных программ, отмененных данным законом, были программы предоставления представителям меньшинств привилегий при поступлении в университет Калифорнии. В 1998 году было принята резолюция № 227, отменяющая двуязычные образовательные программы в общественных школах Калифорнии. Вследствие того что английский не является родным языком для многих калифорнийских школьников, иммигрировавших в США, общественные школы столкнулись с серьезной проблемой.

Во всех этих случаях наблюдаются резкие расхождения во мнениях белых и представителей меньшинств. С обеих сторон звучали обвинения в том, что решения были приняты на основе предрассудков, они сопровождались, кроме того, гневными отрицаниями вкупе с подробной аргументацией, построенной на самых разных (других, не относящихся к делу) соображениях. Полезно задуматься над тем, какое исследование мы могли бы провести, чтобы прояснить сравнительную правильность этих точек зрения.

Советском Союзе, бывшей Югославии, в Шри-Ланке и в Индии, а также в таких странах Ближнего Востока, как Ирак. В США большие этнические группы бросают обществу новый вызов: на рынок рабочих мест, вытесняя афроамериканцев и другие меньшинства, вышли «латинос»; афроамериканские политики, недавно избранные в органы местного самоуправления, постоянно обвиняются в дискриминации других меньшинств; семьи корейских торговцев подверглись преследованиям со стороны других меньшинств в таких городах, как Лос-Анджелес и Нью-Йорк; успехи в учебе, демонстрируемые многими выходцами из Азии, привели к возмущению конкурентов; а городские школы ведут борьбу за успешную школьную адаптацию детей из множества различных стран, детей, зачастую говорящих только на родном языке.

Многие страны прилагают усилия к обеспечению адаптации все возрастающего количества разных групп. При этом во многих государствах проводятся исторически беспрецедентные программы достижения равноправия всех групп. В этом направлении делаются только первые шаги, и поэтому нам не следует удивляться тому факту, что предрассудки пока еще не вырваны с корнем. И все же практические трудности ослабления предрассудков не должны затемнять практические (равно как моральные и законные) и окупающие затраченные усилия выгоды продолжения борьбы. В самом деле, ослабление влияния предрассудков сегодня может быть более важным делом, чем когда-либо. Однако мы должны помнить, что ни один подход не является панацеей. Межгрупповой антагонизм представляет собой фундаментальный аспект человеческого существования. Тем не менее современным демократическим нациям необходимо признать важность гармонии и терпимости по отношению к «другим» — качеств, позволивших обитателям «Ноева ковчега» человечества сосуществовать и разумно сотрудничать на протяжении уже долгого-долгого времени.

Резюме

1. Предрассудки, стереотипы и дискриминация соответствуют аффективному, когнитивному и поведенческому компонентам межгруппового антагонизма.
2. Стереотипы и предрассудки оказывают сильное влияние на установки личности, относящиеся ко многим сферам жизни.
3. Социальное научение, возможно, самая сильная детерминанта появления стереотипов и предрассудков, касающихся представителей меньшинств. Предрассудки часто развиваются в раннем детстве и подростковом возрасте, после чего трудно поддаются изменениям.
4. Согласно теориям межгрупповой конкуренции, источником предрассудков являются конфликты за общественные привилегии. Соответственно, сопро-

тивление равенству между группами частично основывается на боязни доминирующей группы потерять право распоряжаться ресурсами, а групповую иерархию очень трудно изменить.

5. Согласно психодинамическим теориям, подверженность предрассудкам берет начало в особой динамике развития личности.
6. Согласно когнитивным подходам, стереотипизация и предрассудки возникают из нормальных познавательных процессов, особенно из разделения индивидуумов на группы членства и внешние группы. Основанная на категоризации обработка информации обычно бывает автоматической и бессознательной. Категориальные ярлыки выполняют функцию придания категории эмоциональной валентности.
7. Согласно теории социальной идентичности, межгрупповой антагонизм может возникать даже без реальных конфликтов интересов, ибо человеческое самоуважение тесно связано с социальной идентичностью личности и с оценкой собственной группы как превосходящей остальные.
8. Хотя классические предрассудки, относящиеся к расовой принадлежности, в последние годы ушли с авансцены, их место заняли другие формы выражения предубежденности, такие как символический расизм, расовая амбивалентность и расизм, основанный на антипатии (аверсивный расизм). Эти формы предубежденности сочетают в себе обусловленные эмоциями расовые предрассудки и противоречащие им ценности (например, ценность равенства или самодостаточности).
9. Воспитание толерантности и, что особенно важно, образование наиболее значимых факторов ослабления предрассудков, хотя их действие осуществляется постепенно.
10. Межрасовый контакт — другая важная техника ослабления предрассудков при условии существования кооперативной взаимозависимости, сопряженной с общими целями, равного статуса, тесного и продолжительного общения и государственной поддержки. Общество не всегда достаточно хорошо организовано для обеспечения такого межрасового контакта, который уничтожил бы расовые предрассудки.
11. Стратегии декатегоризации могут редуцировать предрассудки. Конфликтующие группы могут быть включены в более широкие, объединяющие категории. Кроме того, полезным бывает привлечь внимание к другим «пересечениям» в групповой принадлежности.

Вопросы для размышления

1. Считаете ли вы, что средства массовой информации, как правило, описывают и показывают женщин и представителей меньшинств в соответствии со стереотипными представлениями о них? Что вы думаете об отличиях между различными типами телевизионных программ, таких как развлекательные программы, местные новости или *MTV*?
2. Какие различия можно найти между особенностями установок (стереотипов и предрассудков) и поведения (дискриминации)? Могут ли различаться техники их редуцирования?

3. Если предрассудки и стереотипы частично обусловлены нормальными познавательными процессами, то значит ли это, что они являются аспектами нормальной жизни любого общества? Не следует ли нам, учитывая вышесказанное, умерить попытки их уничтожить?
4. Вы познакомились с некоторыми теориями предрассудков. Каким образом можно было бы их различать, используя в качестве критерия ответ на вопрос о том, неизбежно ли для любого общества существование предрассудков? Является ли неизбежным существование в каждом обществе «группы-парии»? Все ли теории универсально применимы или же некоторые из них могут быть использованы только в Северной Америке?
5. Действительно ли расовые предрассудки и антисемитизм ослабили свое влияние на жителей США? Или изменилась только их форма?
6. Можете ли вы привести примеры декатегоризации из вашей жизни (связанные как с выделением субкатегорий, так и с введением объединяющих категорий)? Какие последствия, по вашему мнению, повлекло за собой использование вами декатегоризации?

ГЛАВА 7

Социальное влияние

В газетной статье, озаглавленной «Своего узнаю по одежке...», журналист Дэвид Уортон (Wharton, 1995) опубликовал интервью с учениками средних школ Лос-Анджелеса. Темой интервью стала мода. Дезери Рамирес сообщила, что испаноязычные девочки из ее школы носят мешковатые блузы из холщовой ткани и трикотажные топы с довольно большими декольте. Петер Массуми и подростки из частной школы поголовно носят футболки от Кельвина Кляйна, белые парусиновые спортивные тапочки и боксерские шорты. Скейтбордиста можно узнать по футболке, мешковатым шортам и спортивным тапочкам (плюс цепочка, с помощью которой бумажник прикрепляется к поясу). Джоанн Нгуэн заметила, что молодые выходцы из Азии теперь предпочитают более утонченный внешний вид, выбирая широкие брюки и спортивные рубашки, а азиатским женщинам нравится носить платья и традиционные изящные наряды. Как заметил Уортон, «мода помогает отделить спортсменов от скейтбордистов, а учеников частной школы — от рокеров-металлистов. Это может касаться как больших этнических групп, так и маленьких дружеских кружков. В пределах этих субгрупп, независимо от их размера, правила, относящиеся к внешнему виду, могут быть не менее жесткими, чем религиозные ограничения. Особенность стиля одежды является способом, посредством которого подростки получают возможность идентифицироваться с референтной группой и дистанцироваться от других групп. Многие тинэйджеры испытывают сильное давление в связи с требованиями неписаного внутригруппового кодекса, регламентирующего внешний вид, ибо, только подчинившись ему, можно стать «своим» и избежать насмешек.

Социальные психологи давно стараются определить, каким образом окружающие человека люди и группы влияют на его поведение. В главе 5, посвященной анализу процессов изменения установок, уже были рассмотрены некоторые аспекты социального влияния. В данной главе мы исследуем три его важных типа.

Конформность представляет собой тенденцию изменять убеждения или поведение в направлении их соответствия групповым стандартам. Большинство учащихся средних школ теоретически могут свободно выбирать костюм и прическу. Однако зачастую подростки предпочитают носить одежду, похожую на одежду других членов референтной социальной группы, подстраиваясь, таким образом, под то, что модно среди «своих».

Уступчивость — это склонность человека выполнять то, о чем его просят, даже несмотря на то что он сам предпочел бы этого не делать. Отличительной чертой

уступчивости является удовлетворение просьб и требований, исходящих от другого человека или группы. Представьте, что на подходе к местному супермаркету вас внезапно останавливает молодая женщина и просит подписать обращение к городскому правительству с требованием построить новый приют для бездомных семей. Вы неохотно соглашаетесь подписать обращение. Затем женщина просит вас пожертвовать 5 долларов в пользу бездомных. Вы даете женщине доллар и ныряете в супермаркет. Почему вы, по крайней мере частично, выполнили просьбу женщины?

В некоторых социальных ситуациях мы наделяем определенного индивида или определенную группу законной властью влиять на наше поведение. Правительство имеет право требовать от граждан уплаты налогов; родители имеют право заставлять детей мыть посуду после обеда; а медицинский персонал — требовать от пациентов снять одежду перед обследованием. В этих случаях социальные нормы позволяют властным структурам и лицам, наделенным властью, требовать от нас что-то и ожидать, что мы выполним эти требования.

В данной главе мы исследуем каждый из типов социального влияния, начиная с конформности.

Конформность

Отношение американцев к конформности характеризуются амбивалентностью. С одной стороны, мы знаем, что иногда человек должен «соглашаться, чтобы достичь успеха». Конформное отношение к групповым нормам часто становится ценой, которую мы платим за то, чтобы быть принятыми другими и обрести социальную гармонию. С другой стороны, американцы ценят индивидуализм и считают опасными ситуации, когда личность может с легкостью поступиться собственным мнением под давлением мнения окружающих. Когда конформизм представляет собой социально полезный, а когда — социально вредный феномен? Попытка ответа на данный вопрос может вылиться в жаркие споры, как это произошло в случае с решением Верховного суда США. В 1992 году Верховный суд пятью голосами против четырех постановил, что во время церемоний в общественных школах не обязательно читать молитвы или упоминать имя Бога. Судья М. Кеннеди пояснил, что школьники являются впечатлительной аудиторией и характеризуются особой чувствительностью к давлению сверстников. Соответственно, продолжил судья, существование оплачиваемого школой чтеца молитв приводит к «риску принудительной конформности», связанной с религиозными убеждениями: «То, что для многих верующих может казаться не чем иным, как разумным требованием уважать их религиозные практики, адресованное к неверующим, в школьном контексте для неверующего или инаковерущего может предстать попыткой... навязать церковную ортодоксальность» (цит. по Savage, 1992, p. A1). Кеннеди заключает, что суд должен защитить свободу совести ребенка от замаскированного принуждения в стенах школы. Противники же решения суда немедленно заявили, что данный вердикт представляет собой введение цензуры на религиозное самовыражение большинства школьников.

Конформности были посвящены некоторые из ранних исследований в области социальной психологии. Здесь мы рассмотрим два заслуживающих внимания классических исследования.

Догадки в темноте: исследования, проведенные Шерифом

Задача, которую Музафер Шериф (Sherif, 1936) предложил испытуемым в ходе своего пионерского исследования, на первый взгляд была простой: студенты университета мужского пола поодиночке сидели в темной комнате и смотрели на одиночную светящуюся точку. Каждому испытуемому сообщали, что точка будет двигаться, а он должен будет оценить, насколько далеко произошло ее смещение. Большинство испытуемых заявили, что выполнение задачи оказалось чрезвычайно трудным, ибо светящаяся точка часто меняла скорость движения и двигалась в разных направлениях. На самом же деле в исследовании использовалась иллюзия восприятия, известная как **автокинетический эффект**: при восприятии находящейся в темноте *неподвижной* светящейся точки кажется, что эта точка движется.

Учитывая неопределенность ситуации, понятно, что суждения испытуемых характеризовались произвольностью и что первоначальные оценки сильно различались. Многие студенты полагали, что светящаяся точка сдвинулась только на 1–2 дюйма, в то время как один из испытуемых заявил, что она преодолела путь в 800 футов! Очевидно, человек считал, что находится в большом помещении, хотя на самом деле эксперимент происходил в маленькой комнате.

Продолжая эксперимент, Шериф собрал испытуемых в группы из 2–3 человек. При наблюдении за точкой каждый испытуемый вслух сообщал о своих впечатлениях. При первой попытке участники эксперимента обычно давали очень разные оценки. Однако по мере увеличения количества суждений и восприятия мнений других студентов испытуемые начинали давать все более схожие ответы. Испытывая недостаток в объективном критерии измерения расстояния, люди опирались на точки зрения других членов группы. Таким образом, Шериф продемонстрировал влияние групповых норм, или стандартов, на суждения о движении светящейся точки. Затем, когда студентов вновь попросили наблюдать за точкой в одиночку, их оценки все еще соответствовали диапазону, примерно установленному группой. В повседневной жизни мы можем наблюдать влияние социальных норм на примере постепенного развития внутригрупповых стандартов одежды, прически или поведения в школе, устанавливаемых в среде подростков-друзей.

В дальнейшем, видоизменив эксперимент, Шериф сосредоточился на изучении вопроса, возможно ли систематически побуждать людей соглашаться с мнениями других. Принимающие участие в новом эксперименте испытуемые высказывали свои суждения, находясь в компании другого человека. Однако только один член пары на самом деле был испытуемым, второй же действовал в соответствии с тайным заданием исследователя. Задание это состояло в том, что оценки помощника исследователя всегда значительно отличались от оценок испытуемого (в ту или иную сторону). При таких обстоятельствах последний вскоре начинал высказывать мнения все более и более схожие с мнениями ассистента исследователя. Например, если испытуемый начинал с предположения о том, что светящаяся точка продвинулась на 10–14 дюймов, а ассистент исследователя говорил всего о 2 дюймах, то в следующий раз испытуемый «уменьшал масштаб», причем эта тенденция сохранялась и при дальнейших попытках. В конце концов оценки испытуемого практически совпадали с мнениями помощника исследователя. Таким образом, Шериф продемонстрировал, что в неопределенной и дву-

смысленной ситуации люди проявляют склонность к принятию нормы, последовательно устанавливаемой индивидом равного статуса. В повседневной жизни ученик, в середине учебного года перешедший в новую школу, может усвоить нормы внешнего вида и поведения, уже принятые другими учениками в классе.

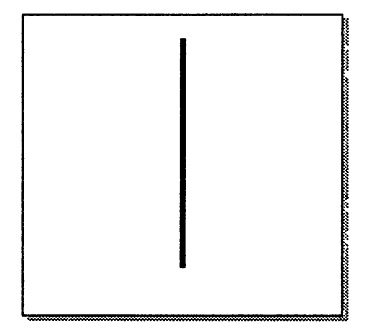
Ясно как день: исследования, проведенные Ашем

Соломон Аш задал себе следующий вопрос: проявляется ли конформизм только в неопределенных ситуациях (таких как смоделированная Шерифом), когда люди не вполне уверены в правильном ответе? То есть проявят ли люди конформность к мнениям других людей, если решение очевидно? Аш предположил, что в тех случаях, когда ситуация однозначна, люди будут доверять своему собственному восприятию и высказывать независимые суждения, несмотря на то что все остальные члены группы утверждают нечто противоположное. Стремясь проверить данную гипотезу, Аш провел следующий эксперимент (Asch, 1955).

Пять студентов университета согласились принять участие в «исследовании восприятия». Они уселись вокруг стола, и им было сказано, что они будут оценивать длину отрезков. Всем испытуемым выдали по две карточки. На одной из них были нарисованы три отрезка различной длины, а на второй — только один отрезок. Задача студентов состояла в нахождении на первой карточке отрезка, идентичного отрезку на второй карточке. Как показано на рис. 7.1, решение было очень простым. Два отрезка явно совпадали друг с другом, в отличие от двух других.

После демонстрации отрезков испытуемые вслух сообщали о своей версии ответа, причем в порядке расположения за столом. Сначала отвечал первый студент, а затем по очереди остальные. Вследствие легкости задачи между испытуемыми не возникало разногласий. Справившись с первым заданием, испытуемые получали второй набор отрезков и, повторив описанную выше процедуру, — еще по две карточки.

До этого момента эксперимент кажется скучным и бесполезным. Однако внимание: выполняя третье задание, первый испытуемый, как и раньше, внимательно



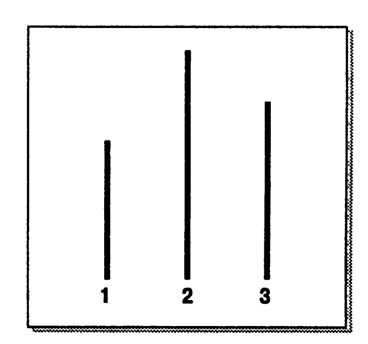


Рис. 7.1. Стимулы, подобные использованным Ашем при изучении конформизма. При каждом новом задании испытуемым выдавались по две карточки. На одной был продемонстрирован «стандарт». На второй же были изображены три отрезка, причем длина одного из них соответствовала длине стандарта. Испытуемых просили указать на идентичный стандарту отрезок

рассматривал отрезки, а затем давал очевидно неправильный ответ. Рассматривая отрезки, изображенные на рис. 7.1, он мог бы указать не на отрезок 2, а на отрезок 1.

Следующий испытуемый давал этот же неправильный ответ, равно как и третий и четвертый испытуемые. Когда очередь доходила до пятого, он находился в полном замешательстве. Было ясно, что ответы остальных не соответствовали действительности. Пятый испытуемый знал, что правильный ответ — линия 2. Но ведь все другие члены группы указали на отрезок 1!

В этой ситуации студенты, являвшиеся пятыми испытуемыми, иногда повторяли *неправильный* ответ, идя на поводу у других членов группы, несмотря на то что знали правильный ответ. Удивительно, но среди студентов университета с хорошим зрением и предположительно острым умом неправильный ответ был дан примерно в 35 % случаев. Одни испытуемые никогда не ошибались, другие иногда совершали ошибки, но в целом на три правильных ответа приходился один неправильный. Конечно, в этом классическом исследовании была применена инсценировка. Первая четверка «испытуемых» состояла из ассистентов экспериментатора, которые отвечали согласно заранее спланированному сценарию. Однако настоящий испытуемый не знал об этом и давал неверный ответ потому, что не хотел отличаться от остальных.

Важно помнить об очевидности решения представленной испытуемым задачи. Существует распространенное мнение о том, что конформные студенты были не уверены в правильном ответе и именно поэтому присоединялись к мнению большинства. Это не так. Испытуемые, безусловно, знали правильное решение: результаты ответов в контрольных группах, где не осуществлялось давления, свидетельствовали о стопроцентном КПД. Студенты приспосабливались к мнениям других, несмотря на знание верного ответа.

Какова, сравнительно высокая или сравнительно низкая, величина конформности, выявленной Ашем в ходе вышеописанных исследований (проведенных на территории США? На этот вопрос не существует однозначного ответа. Большая часть испытуемых (75 %) в ходе исследования хотя бы один раз проявила конформность. С другой стороны, большинство данных испытуемыми ответов (два из трех) соответствовали истине, несмотря на прессинг группы. Мы видим здесь и очевидную конформность, и значительную независимость суждений. Аш (Asch, 1955) явно ожидал, что студенты университета проявят меньшую конформность, и поэтому полученные данные вызвали у него беспокойство: «Тот факт, что мы обнаружили в нашем обществе столь сильную тенденцию к конформности, что интеллигентные и здравомыслящие люди готовы назвать черное белым, должен стать предметом озабоченности» (р. 35). Ашу, наверно, было бы приятно узнать, что метаанализ 133 исследований, направленных на изучение конформизма, говорит об устойчивом снижении общего уровня конформности, произошедшем со времени работ ученого (1950-е годы).

Пионерская работа Аша стимулировала множество других исследований, посвященных конформизму. Результатами этих исследований, в ходе которых применялись другие физические стимулы, так же как и формулировки мнений, фактов и логические силлогизмы, стало обнаружение феноменов конформизма, похожих на открытые Ашем. Испытуемые соглашались с явно неправильными утверждениями, например: «В США не существует проблемы народонаселения, так как расстояние от Нью-Йорка до Сан-Франциско составляет 6000 миль»,

«мужчины в среднем на 8–9 сантиметров выше, чем женщины» или «средняя продолжительность жизни мужчины составляет только 25 лет». Другими словами, независимо от типа стимула и от степени очевидности правильного ответа, столкнувшись с единогласным мнением группы, люди нередко уступают прессингу большинства и проявляют конформность.

Иногда люди соглашаются с чужим мнением даже несмотря на то что, поступая так, они противоречат собственным убеждениям. Во многих случаях люди продолжают считать, что их собственные суждения верны, а группа ошибается. И тем не менее поставленные перед необходимостью публично выразить свою позицию, такие люди подстраивают свое мнение под мнение «всех». Как раз это мы и подразумеваем под «конформностью». Культурным различиям в конформности посвящен следующий раздел «Культурный факт».

Чем вызван конформизм?

Люди проявляют конформность по двум причинам: чтобы не ошибиться и чтобы нравиться (Cialdiny, Trost, 1998). Это согласуется с анализом изменения установок, осуществленным в главе 5. Из этой главы мы узнали, что люди обладают склонностью поддаваться убеждению со стороны человека (субъекта коммуникации), компетентного, достойного доверия и вызывающего симпатию. Аналогично этому склонность подчиняться нормам группового поведения возрастает в тех случаях, когда индивид считает, что представители соответствующей группы сообщают достоверную информацию, и когда он хочет им нравиться.

Информационное влияние: желание быть правым. Одна из причин проявления конформности заключается в том, что, наблюдая за поведением других людей, мы нередко получаем полезную информацию. Данный феномен носит название **информационного влияния**. Американский турист, пытающийся понять, как купить проездной для поездок по парижскому метро, может внимательно наблюдать за поведением парижан, отмечая, где они покупают билет, как они проходят через турникет, как пройти к платформе и т. д. Следуя алгоритму, использованному бывалыми путешественниками, турист может преуспеть в изучении системы метрополитена. Степень конформности, основанной на информационном влиянии, зависит от двух аспектов ситуации: насколько информированными мы считаем членов группы и насколько мы уверены в нашем собственном независимом суждении.

Чем больше мы ценим групповое мнение и доверяем группе, тем более вероятно то, что мы будем следовать в ее фарватере. Наш американский турист был бы особенно склонен перенимать поведение тех людей, которые производят впечатление опытных пользователей услуг метрополитена, а не тех, кто держит в руках туристический путеводитель и тоже выглядит озадаченным. Все факторы, повышающие уверенность в верности мнения группы, повышают и уровень конформности.

Уверенность в правоте группы уравновешивается уверенностью в собственной правоте. Результаты ранних исследований говорят о том, что чем более неопределенной или трудной является задача, тем чаще люди принимают коллективное мнение (Coleman, Blake & Mouton, 1958). Мы можем предположить, что это происходит вследствие ослабления уверенности в собственных суждениях. Решаемая испытуемыми Шерифа задача была труднее, нежели задача Аша, поэтому ее выполнение коррелировало с бóльшим уровнем конформности. Результаты

другого исследования показывают, что чем менее компетентными и знающими мы ощущаем себя при решении той или иной задачи, тем в большей степени мы склонны быть конформными.

Полезно разделять изменения в публичных действиях индивида (открытое следование за общей массой) и изменение в его внутренних убеждениях (при внешнем согласии с группой). Когда конформность основана на информационном влиянии, т. е. на вере в то, что члены группы — правы, мы, как правило, изменяем как свое мнение, так и свое поведение. Отсюда следует, что информационное влияние может быть рассмотрено как вполне рациональный процесс, в ходе которого поведение других людей изменяет наши убеждения или интерпретацию ситуации, и соответственно побуждает нас поступать так, как остальные (Griffin, Buehler, 1993).

Влияние норм: желание нравиться. Вторая причина конформности — желание получить одобрение или избежать неодобрения со стороны других людей. Данный феномен известен под названием **влияние норм.** Мы часто хотим, чтобы другие принимали нас, любили и хорошо обращались с нами. Нормативное влияние происходит тогда, когда мы подстраиваем свое поведение под групповые нормы с целью обрести социальное принятие. Например, проводя время с друзьями, озабоченными здоровым образом жизни, мы можем симулировать свой интерес к салатам и свежей рыбе, даже если эти блюда не особенно нам нравятся (наедине с собой мы в большей степени склонны следовать своим собственным предпочтениям, например есть гамбургеры и жареную картошку). В таких ситуациях конформность ведет к изменениям во внешнем поведении, но не обязательно к изменению во внутренних убеждениях.

Конечно, если мы изменяем собственное поведение с целью соответствовать групповым нормам, мы вполне можем прийти и к изменению внутренних убеждений. Возможность изменения установок предсказывает, например, теория когнитивного диссонанса (представленная в главе 5). Идея заключается в том, что люди могут вовлекаться в процесс «посткомформного оправдания», пересматривая свои прежние взгляды, стараясь понять точки зрения других членов группы и конструируя новую интерпретацию ситуации, согласующуюся с конформным поведением. Результаты исследований подтверждают существование именно такого вида постокомформного изменения в убеждениях личности (Buehler, Griffin, 1994; Griffin, Buehler, 1993).

Когда люди проявляют конформность?

В одних ситуациях мы проявляем конформность чаще, чем в других (Cialdini, Trost, 1998). На степень нашей конформности могут повлиять размер группы, единодушие мнений ее членов и степень приверженности этой группе. Кроме того, существуют индивидуальные различия в стремлении к индивидуализации или достижению уникальности, которые тоже могут оказать влияние на то, примет ли человек общее мнение или останется при своем.

Размер группы. Степень конформности обычно возрастает по мере увеличения размера группы, по крайней мере до некоторого момента. Представьте, что вы находитесь в холодной комнате и ощущаете из-за этого дискомфорт. Если в этой же комнате присутствует еще один человек, который жалуется на излишнюю жару, вы можете решить, что ваш собеседник ошибается или что у него лихорадка.

Но если пять человек как один утверждают, что в комнате жарко, то вы можете задуматься уже над тем, все ли в порядке с вами. Четырем обычно верят охотнее, чем одному; в сравнении с отдельным индивидом группу труднее не принимать в расчет или считать недостойной доверия.

В некоторых из своих ранних экспериментов (с использованием задач на сравнение отрезков) Аш (Asch, 1955) варьировал размер большинства от 2 до 15 человек. Исследователь обнаружил, что два человека провоцировали более сильное проявление конформности, нежели один, три — гораздо более сильное, чем два, а четыре — гораздо более сильное, чем три. Несколько удивительным было то, что дальнейшее увеличение размера группы не вело к значительному усилению конформности.

Групповое единодушие. Человек, столкнувшийся с единодушием большинства, оказывается под сильным давлением группы в направлении конформности. Если, однако, группа не проявляет единодушия, уровень конформности демонстрирует значительное снижение. Даже если всего лишь один человек противостоит остальным, конформность становится слабее на 75%. Один из наиболее важных аспектов этого феномена заключается в том, что личность такого «диссидента» не имеет значения. Независимо от того, является ли он высокоуважаемым экспертом или маловлиятельным человеком, суждениям которого не очень доверяют, уровень конформности, как правило, резко падает (Asch, 1955; Morris, Miller, 1975). Более того, единственный несогласный может редуцировать конформность даже в том случае, когда дает неверный ответ. Если правильным вариантом является «А», большинство говорит «Б», а одиночка утверждает «В», обычный человек проявляет меньшую склонность к следованию за мнением группы (в отличие от ситуации, когда все, кроме него, соглашаются с ответом «Б»). Даже слабое несогласие в пределах группы облегчает ее членам сохранение независимости (Allen, Levine, 1971).

Драматическое ослабление конформности при нарушении единодушия, как представляется, вызвано несколькими факторами, уже рассмотренными выше. Во-первых, внутреннее несогласие подрывает убежденность в правоте большинства, причем даже тогда, когда спорящий обладает меньшими познаниями и меньшим кредитом доверия, чем представители большинства. Простой факт выражения другого мнения указывает на то, что есть возможность сомнения в том, что вопрос исчерпан, и что существует вероятность ошибки большинства. Все это понижает индивидуальную зависимость от мнения группы как источника информации и соответственно, редуцирует конформность. Во-вторых, если другие члены группы занимают ту же позицию, что и сам индивид, это приводит к усилению уверенности этого индивида в правильности своего суждения. Возросшая уверенность понижает уровень конформности. В-третьих, необходимо учитывать нежелание становиться «белой вороной». На единственного несогласного обращаются все взоры. Когда «против» выступает кто-либо еще, то два индивида уже не воспринимаются настолько же девиантными, насколько воспринимался бы одиночка.

Это означает, что «и один в поле воин» до тех пор, пока существуют другие люди, внутренне несогласные с большинством, но боящиеся сказать об этом вслух. Кроме того, данный феномен объясняет, почему тоталитарные правительства не допускают любого проявления инакомыслия. Даже один слабенький голос, не совпадающий с остальными, может заставить этих остальных задуматься, что

КУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ

Индивидуализм, коллективизм и конформность

Важным различием между культурами является то, в какой мере акцент делается на индивидуализме по сравнению с коллективными интересами. В индивидуалистических обществах, таких как США и Западная Европа, воспитание детей основывается на развитии независимости и креативности. И наоборот, в коллективистских обществах стран Африки, Азии и Латинской Америки акцент делается на важности связей с социальной группой. Родители воспитывают в детях покладистость, социально-адекватное поведение и уважение к традициям группы (Berry, Poortinga, Segall & Dasen, 1992). В результате мы можем ожидать, что конформность в отношении социальных норм будет более важной характеристикой для представителя коллективистских, а не индивидуалистических обществ (Bond & Smith, 1996).

Данные межкультурных исследований дают некоторое подтверждение данной гипотезы. В ходе одного из ранних исследований Берри (Berry, 1967) использовал описанную выше методику Аша для сравнения уровня конформности в трех культурных группах. Западную, индивидуалистскую культуру, представляли жители Шотландии. Коллективистскую культуру представляли люди народности темне из Сьерра-Леоне, являющиеся земледельцами и, согласно описанию антропологов, придающие особое значение традициям и конформности. Эскимосы с острова Баффина представляли незападную индивидуалистическую культуру. Эта национальная группа занимается охотой и рыболовством. По мнению антропологов, эскимосы особенно ценят уверенность в себе и изобретательность. Все испытуемые обладали нормальным зрением. Как и предполагалось, были обнаружены значительные культурные различия. Эскимосы показали наименьший уровень конформности (в среднем меньше чем 3 балла из 15 возможных), за ними шли шотландцы (примерно 4 балла из 15). Наибольшую конформность продемонстрировали испытуемые из Сьерра-Леоне (почти 9 баллов).

Для того чтобы прояснить связь между типом культуры и уровнем конформности, Род Бонд и Петер Смит (Bond & Smith, 1996) провели метаанализ 133 исследований, посвященных изучению конформности. Как и предполагалось, ученые обнаружили, что люди из коллективистских обществ значительно более конформны, чем представители индивидуалистических культур. Кроме того, как выяснилось, культурные ценности обладают большим влиянием на уровень конформности, нежели такие факторы, как размер группы или неопределенность стимула. Интерпретируя эти результаты, важно учитывать собственные пристрастия. Вследствие того что жители США склонны ценить независимость и иногда считают «конформность» уничижительной характеристикой, вышеприведенные данные могут интерпретироваться ими как доказательство превосходства своей культуры. Однако, как указывают Триандис (Triandis, 1989) и другие авторы, привязанность к традициям и следование групповым нормам в коллективистских культурах могут служить признаками хорошей адаптивности. Помимо этого, мы не должны забывать о том, что даже в таком высокоиндивидуалистическом обществе, как США, конформное отношение к социальным нормам — обычный элемент социальной жизни.

чрезвычайно опасно для режима. Примером может послужить ситуация, когда один несогласный с большинством член жюри присяжных может дать возможность выразить свое несогласие и другим членам жюри.

Приверженность группе. Степень конформности подвержена влиянию силы связи между индивидом и группой (Forsyth, 1990). **Приверженность группе**

относится ко всем позитивным и негативным факторам, способствующим пребыванию человека в составе группы или подержанию им взаимоотношений с кем-либо из ее членов.

К позитивным факторам, делающим группу привлекательной для индивида, могут относиться другие члены группы, вера в важность целей, к которым стремится группа, и ожидание получения выгоды от групповой принадлежности. Группы с высоким уровнем морали, члены которых получают удовольствие от совместной работы и верят в то, что они — одна команда, характеризуются бо́льшим уровнем общей конформности, нежели менее сплоченные группы.

Негативные факторы, удерживающие индивида в группе, также повышают значимость принадлежности к группе. К этим факторам относятся такие барьеры, как отсутствие альтернативы или слишком большие усилия, вложенные в группу, которые жалко затратить попусту. Например, некоторые люди остаются в рабочем коллективе только потому, что нуждаются в деньгах, а не потому, что коллеги вызывают у них симпатию или уважение. В целом чем больше человек предан группе, тем сильнее побуждение соответствовать групповым стандартам.

Стремление к индивидуализации. Люди различаются по степени желания открыто совершать необычные поступки. Некоторые чувствуют себя лучше, смешиваясь с толпой и плывя по течению общественного мнения, другие предпочитают выражать свою индивидуальность. Кристина Маслач и ее коллеги разработали тест типа «бумага—карандаш», направленный на изучение желания совершать публичные действия, непохожие на действия большинства (Maslach, Stapp & Santee, 1985; Whitney, Sagrestano, & Maslach, 1994). Маслач называет данное желание **стремлением к индивидуализации**.

Человек, характеризующийся сильным стремлением к индивидуализации, готов совершать такие поступки, как «выражение личного мнения по поводу противоречивой темы в присутствии группы незнакомцев» или «заявлять о собственных идеях даже в случае неуверенности в собственной правоте». И наоборот, человек, характеризующийся слабым стремлением к индивидуализации, не решился бы поступить таким образом. Результаты исследования показывают, что глубоко индивидуализированные люди чаще сообщают о том, что носят оригинальную одежду, имеют выразительное прозвище и обладают чем-то специфически «своим». В ходе лабораторных исследований глубоко индивидуализированные испытуемые реже, чем менее индивидуализированные, соглашались с точкой зрения большинства и чаще демонстрировали так называемое (по терминологии исследователей) «творческое инакомыслие». Кроме того, наблюдатели описали личностей с сильным стремлением к индивидуализации как в меньшей степени социально уступчивых, более критичных и менее вежливых. Таким образом, данное различие подчеркивает важность индивидуальных особенностей в сопротивляемости групповому давлению.

Влияние меньшинства: инновации в группах

Паттерны следования за большинством представляют собой базовый аспект социальной жизни. Однако наш акцент на могуществе большинства не должен заслонять важность **влияния меньшинства**. Иногда сильное меньшинство с новой идеей или уникальной точкой зрения может эффективно изменить позицию большинства.

Ранние исследования, показавшие, что несогласие ослабляет конформность, подняли вопросы о возможности существования «всесильного меньшинства». В дальнейшем основные исследования, направленные на изучение конформности, были посвящены пониманию влияния меньшинств (Maass, Clark, 1984; Trost, Maass & Kenrick, 1992). Пионерская работа французского психолога Сержа Московичи (Moscovici, 1985) имеет особое значение. В ходе первых экспериментов исследователи использовали методики, подобные технике Аша, однако их отличие состояло в том, что большинство составляли настоящие испытуемые, а меньшинство — ассистенты экспериментатора (Moscovici, Lage & Naffrechoux, 1969). В данном исследовании членов групп из 6 человек просили определить цвет диапозитивов. В действительности все диапозитивы имели синий цвет, но различных оттенков. В контрольной группе из 6 настоящих испытуемых практически все диапозитивы были описаны как синие. Но в экспериментальной группе два ассистента экспериментатора последовательно определяли синие диапозитивы как «зеленые». Испытуемым заранее сообщали, что все члены группы обладают нормальным зрением, так что неверные ответы не могли быть приписаны плохому зрению. Под давлением меньшинства примерно треть испытуемых сообщили об идентификации по крайней мере одного «зеленого» диапозитива. Кроме того, 8% всех суждений также были неверными. Очевидно, что точка зрения меньшинства оказала существенное воздействие на «наивное большинство».

Важным фактором является **поведенческий стиль** меньшинства. Чтобы быть эффективным, меньшинство должно быть последовательным и убедительным (Wood et al., 1994). Такой поведенческий стиль интерпретируется большинством как знак уверенности меньшинства и четкости его позиции (Maass, Clark, 1984). Кроме того, меньшинство имеет бóльшие шансы на успех, если его поведенческий стиль логически согласованный, но не «ригидный», т. е. когда оно занимает хорошо определенную позицию, которую тем не менее способно по-разному пропагандировать. Хотя члены стойко отстаивающего свое мнение меньшинства могут вызывать меньшую симпатию, чем представители большинства, их обычно воспринимают как более компетентных и честных (Bassili, Provencal, 1988). Если меньшинство настаивает на собственной правоте в течение достаточно долгого



Первые американские женщины, вышедшие на демонстрацию с требованиями получить право волеизъявления, составляли незначительное меньшинство. С течением времени изобретательное в действиях и решительное меньшинство успешно изменило общественное мнение, добившись предоставления женщинам избирательного права (1920)

времени, большинство может начать сомневаться в верности своих взглядов. В конечном счете некоторые члены большинства могут «повернуться лицом» к членам меньшинства и изменить свое мнение. Если так поступает достаточное количество представителей большинства, то меньшинство может превратиться в новое большинство.

В ходе исследований были идентифицированы и другие факторы влияния меньшинства (Maass, Clark, 1984). Во-первых, меньшинство становится более влиятельным тогда, когда может успешно опровергнуть большинство (например, с помощью логических аргументов) (Clark, 1990). Во-вторых, меньшинство имеет бóльшие шансы на успех, если поставленный им вопрос вплотную не относится к членам большинства или не обладает для них особой значимостью. В-третьих, общий социальный климат в обществе также может служить важным фактором. Меньшинство будет более эффективным, если его аргументы согласуются с существующими социальными тенденциями за пределами меньшинства. Например, в период сексуального консерватизма меньшинство, выступающее за сексуальный либерализм, добьется меньших успехов, чем меньшинство, призывающее к сексуальным ограничениям.

Кроме того, мнение меньшинства обладает большей убедительностью в тех случаях, когда представители меньшинства в целом не отличаются от членов большинства, а различие состоит только в специфическом поведении или установке (Volpato, Maass, Mucchi-Faina & Vitti, 1990). Например, член республиканской партии, пытающийся убедить другого республиканца изменить точку зрения по вопросу о помощи иностранцам, представлял бы собой меньшинство «первого порядка» (называемое также внутригрупповым меньшинством), так как он входит в ряды партии и его убеждения отличаются от убеждений однопартийцев только в плане мнения по поводу помощи иностранцам. И наоборот, представитель демократической партии, пытающийся заставить республиканцев изменить политику в отношении помощи иностранцам, был бы «меньшинством в квадрате» (или «меньшинством второго порядка», внешним меньшинством), т. е. отличался бы от большинства и по признаку принадлежности к политической партии, и по точке зрения на конкретную тему. Исследование показывает, что республиканец, убеждающий группу республиканцев, как правило, будет более убедительным, нежели демократ.

Например, исследование, проведенное Маассом и Кларком (Maass, Clark, 1984), показало, что группа мнимых гомосексуалистов, выступающая за права геев, оказала на гетеросексуальное большинство менее сильное влияние, чем ратующее за права гомосексуалистов гетеросексуальное меньшинство. Частично это происходило из-за того, что гомосексуалисты рассматривались как люди более, нежели гетеросексуальные защитники их прав, заинтересованные в том, чего добивались. Результаты другого исследования говорят о том, что консервативные испытуемые мужского пола, убеждаемые в необходимости либерального отношения к абортам, прислушивались больше к мужчине, чем к женщине (Maass, Clark & Haberkorn, 1982). Когда представители меньшинства воспринимаются как лично заинтересованные в выражении того или иного мнения, это мнение может быть отвергнуто с особенной легкостью (на основании его предполагаемой пристрастности). В целом влияние меньшинства возрастает при условии серьезного отношения к пропагандируемым меньшинством взглядам, которые восприима-

ются как выражение определенности и компетентности. И наоборот, влияние меньшинства уменьшается, если оно рассматривается как состоящее из чудаков, догматиков или корыстолюбцев.

В настоящее время социальные психологи спорят о том, обладают ли фундаментальным сходством процессы влияния большинства (конформность) и меньшинства (инновации) (Péterson, Nemeth, 1996). Согласно одной из точек зрения, известной как **гипотеза дуального процесса** (*dual-process hypothesis*), меньшинство и большинство навязывают своим членам использование различных когнитивных процессов. Принадлежность к меньшинству побуждает индивида серьезно обдумывать соответствующие проблемы и осуществлять систематическую обработку информации. В результате влияние меньшинства вызывает изменение установок, приводящее к «конверсии» общественного мнения. И наоборот, влияние большинства рассматривается как менее осмысленный процесс некритичного принятия группового мнения. Влияние большинства может привести к изменениям в поведении, но не обязательно — в установках. Защитники данной точки зрения часто подчеркивают ценность влияния меньшинства. Хотя противоречащее меньшинство может бросить вызов гармонии межгруппового взаимодействия, расхождение во мнениях способно принести обществу значительные выгоды. Проведя серию исследований, Немет и ее коллеги показали, что представители меньшинства могут побудить других членов группы к более тщательному осмыслению того или иного феномена и рассмотрению широкого разнообразия возможных объяснений или нестандартных решений (см., например: Nemeth, Kwan, 1987). Другими словами, выражение мнения меньшинства иногда может улучшить функционирование группы и принести более значительную выгоду, чем можно было бы предположить, исходя из численного состава меньшинства. Позитивный эффект выражения позиции меньшинства наиболее часто проявляется при творческих процессах решения задач и при высказывании множества точек зрения (Nemeth, Mosier & Chiles, 1992).

Кроме того, Немет и Чайлз (Nemeth, Chiles, 1988) продемонстрировали, что общение с противоречащим меньшинством потенциально обладает развивающим эффектом. В ходе соответствующего эксперимента испытуемые сначала по группам решали задачи на идентификацию цвета. В состав каждой группы входил один ассистент исследователя, который либо последовательно, либо непоследовательно противоречил большинству (а в некоторый случаях вообще не противоречил). Затем эти же испытуемые в составе других групп решали новую задачу на определение цвета. Экспериментальная ситуация была во многом похожа на смоделированную Ашем: испытуемые сталкивались с занимающим неверную позицию и единодушным большинством. Исследователи получили довольно однозначные результаты. Испытуемые, обладавшие опытом взаимодействия с последовательно противоречащим меньшинством, значительно чаще, чем испытуемые, не имеющие такого опыта, сохраняли независимость суждений и давали верные ответы. Таким образом, демонстрации позитивного воздействия противоречащего меньшинства стали причиной социально полезной коррекции точки зрения, согласно которой большинство — всемогуще. Влияние меньшинства в самом деле может быть очень важным.

Однако многие исследователи скептически относятся к идее о том, что процессы влияния меньшинства на целостную группу уникальны (Kruglanski, Mackie,

1990; Latané, Wolf, 1981). Да, иногда случается так, что выражение меньшинством какого-либо мнения ведет к тому, что члены группы начинают тщательно обдумывать проблему и меняют свое первоначальное мнение. Но существуют доказательства и того, что аргументация большинства также может приводить к скрупулезному и критическому рассмотрению соответствующего вопроса (Baker, Petty, 1994). И большинство и меньшинство обладают разнообразными способами влияния на группу и могут обусловить как изменение личных установок, так и внешнюю конформность.

Уступчивость

Одним из основных способов нашего влияния на людей является обращение к ним с какой-либо просьбой. Подумайте о некоторых прямых просьбах, с которыми вы могли бы обратиться к друзьям: подвезти вас до аэропорта, одолжить вам деньги, воздержаться от курения в вашей машине, сообщить вам подлинное мнение о вашей прическе, присоединиться к организуемой вами группе добровольцев и т. д. В какую форму вы облекли бы эти просьбы, чтобы увеличить вероятность их выполнения? Исследователи попытались понять механизмы, ведущие людей к выполнению (или отказу от выполнения) просьб.

Иногда мы соглашаемся с просьбами без какой-либо видимой причины. В ходе одного из исследований экспериментаторы обращались к людям, ожидавшим своей очереди сфотографироваться, и просили пропустить их вперед под предлогом «необходимости сделать копии снимков» (Langer, Blank & Chanowitz, 1978). Это, с позволения сказать, объяснение не обеспечивало ровным счетом никакого логического оправдания просьбы. Однако многие люди соглашались, явно не обращая внимания на содержание просьбы. Эллен Лангер называет это поведение **необдуманным** (*mindlessness*), так как ответ давался почти без размышления. Возможно, дело в привычке: мы приучены к тому, что когда кто-то просит нас о чем-то, особенно пустяковом, и подкрепляет свою просьбу объяснением (даже бессмысленным), нам следует согласиться. Мы экономим умственные усилия и просто соглашаемся. Необдуманность, возможно, не объясняет большинство случаев уступчивости, но тем не менее является интригующим аспектом человеческого поведения.

Шесть базовых основ социальной власти

Существует множество способов повлиять друг на друга. Результаты опроса, проведенного Дэвидом Кипнисом среди менеджеров различных коммерческих организаций (Kipnis, 1984, p. 186), показали, что они применяют следующие способы управления сотрудниками:

«Я просто приказываю ему сделать то, что положено».
«Обычно я обращаюсь с покорной просьбой».
«Я объясняю причины моего требования».

И, в сравнении, опрошенные Кипнисом влюбленные пары так описывали свои способы влияния на партнера:

«Я прихожу в ярость и требую подчинения».
«Я веду себя столь примерно, что она не может мне отказать».
«Мы обсуждаем предметы противоречий».

Бертран Рэйвен и его коллеги (French, Raven, 1959; Raven, 1992) разработали удобную классификацию способов влияния людей друг на друга. Данная модель определяет следующие шесть оснований социальной власти (каждое из которых отражает собой тип средства, используемого для оказания влияния; см. табл. 7.1).

Таблица 7.1

Шесть базовых основ власти

Источники	Определение	Пример влияния родителей на ребенка
Вознаграждения	Влияние основывается на обеспечении или на обещании обеспечить чего-то желаемого	Если ты всю неделю будешь чистить зубы перед сном, в воскресенье мы пойдем в кино
Принуждение	Влияние основывается на воздействии, приводящем к негативному результату, или на угрозе такого воздействия	Если ты не будешь чистить зубы, то не будешь смотреть телевизор
Компетентность	Влияние основывается на специальных знаниях или способностях	Зубной врач велел тебе чистить зубы два раза в день, и он знает, что говорит
Информация	Влияние основывается на убедительном содержании сообщения	Если ты не будешь чистить зубы, в них появятся полости, которые будут болеть. И зубной врач должен будет сверлить тебе зубы для того, чтобы поставить пломбы
Референтная власть	Влияние основывается на идентификации с другим индивидом или группой или желании такой идентификации	Твой старший брат Стен всегда чистит зубы дважды в день
Легитимная власть	Влияние основывается на праве или полномочиях требовать	Я — твоя мать и говорю тебе: сейчас же почисть зубы!

Примечание. Наши примеры относятся к вариантам использования каждого из вышеприведенных источников влияния родителями, которые хотят добиться от своего ребенка чтобы он регулярно чистил зубы.

Вознаграждения. Одним из источников власти является способность обеспечивать позитивный результат для другого человека либо путем помощи в достижении желаемой цели, либо посредством предложения ценного вознаграждения. Некоторые вознаграждения высоколичностные (такие как улыбка близкого друга). Другие вознаграждения, такие как деньги, можно назвать обезличенными. Иногда люди используют вознаграждение при ведении явного торга: начальник может предложить рабочему премию за внеурочный труд. В других случаях возможности вознаграждений принимают более скрытую форму. Даже без всякого специального соглашения служащий может надеяться на то, что его упорная

работа и внимание к желаниям босса приведут в конечном счете к повышению зарплаты.

Принуждение. Проявляется в диапазоне от физического насилия до угроз наказания или скрытых признаков неодобрения. Например, после безуспешных попыток убедить маленького ребенка лечь в постель родители могут просто-напросто положить его в кроватку, после чего выйти и закрыть дверь. А начальник может угрожать подчиненному дисциплинарными акциями, которые произойдут в случае, если последний повторно опоздает на работу.

Компетентность. Специальные знания, опыт и умения являются источниками власти. Мы уважаем мастеров и следуем их советам, потому что верим, что их знания помогут нам достичь своих личных целей. Если авторитетный врач советует нам ежедневно принимать три зеленые таблетки против аллергии, мы так и делаем, независимо от того, обладаем ли мы точными знаниями о содержимом таблеток и о принципе воздействия лекарства. Точно так же альпинисты, проходящие через опасный участок горы, будут придерживаться маршрута, предложенного их более опытным проводником.

Информация. Мы часто пытаемся повлиять на людей, предоставляя им информацию или логические аргументы, что, как мы думаем, направит их по правильному пути. Друг, желающий убедить вас посетить концерт, может сообщить, что на этом концерте будет исполняться ваша любимая музыка. В данном случае влияющее лицо не эксперт. Желаемый эффект окажет скорее содержание сообщения. Информация представляет собой всеобъемлющий фактор социального влияния. Как уже было отмечено в данной главе, потребность в информации может привести к усилению конформности. В главе 5, посвященной изменению установок, рассматривался другой тип влияния с помощью информации: использование убеждения.

Референтная власть. Следующее основание влияния связано с взаимоотношениями «индивид—индивид» и «индивид—группа». Оно используется в тех случаях, когда мы восхищаемся кем-либо или идентифицируем себя с некой группой и хотим быть похожими на ее представителей. В таких случаях мы можем произвольно копировать их поведение и выполнять просьбы, следуя желанию стать «своим». В повседневной жизни мы можем не думать об идентификации как о типе влияния, но на самом деле ее воздействие бывает очень сильным. Примером этого является маленький ребенок, «смотрящий в рот» старшему брату и старающийся имитировать его манеры. Молодая женщина, которая курит специфическую марку сигарет вследствие идентификации с образом красивой, хорошо сложенной и независимой женщины, рекламирующей эти сигареты, оказывается подверженной влиянию отождествления. Кроме того, Рэйвен (Raven, 1992) рассмотрел возможность «негативной идентификации», происходящей в том случае, когда мы хотим отделить себя от несимпатичного или непривлекательного человека или вызывающей неприязнь группы. Для того чтобы избежать отождествления с непривлекательным человеком, мы можем умышленно отказаться от копирования его поведения.

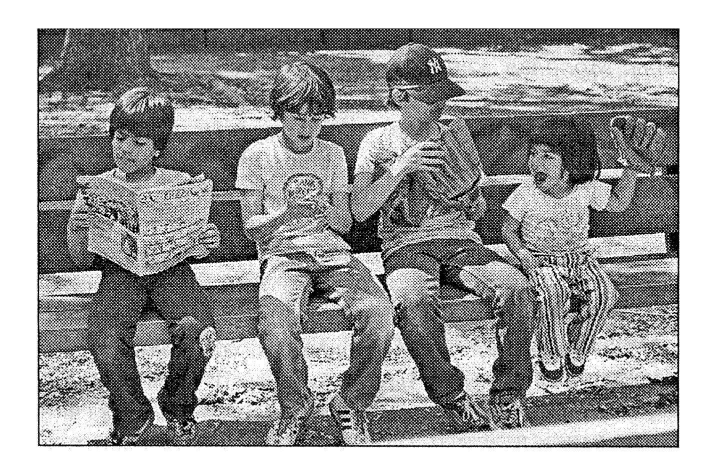
Легитимная власть. Иногда некий индивид имеет право или полномочия требовать от другого вести себя определенным образом. Школьный учитель, заставляющий отстающего ученика выполнить дополнительное задание, и генерал, бросающий в бой войска, обладают легитимной властью. В большинстве семей родители

верят в то, что имеют право требовать от детей ложиться вовремя спать, а дети обычно чувствуют себя обязанными подчиняться. Дети могут постараться убедить родителей изменить время отхода ко сну или попросить сделать исключение, однако, как правило, они признают родительское право устанавливать домашние законы.

Социальные роли, такие как родитель и ребенок, офицер полиции и гражданин, начальник и подчиненный, диктуют принятие легитимных прав и обязанностей каждого участника социальной интеракции. Даже очень маленькие дети, судя по всему, понимают, что следует подчиняться требованиям докторов вообще и зубных врачей в частности. Если кто-либо отклоняется от общепринятых социальных норм, мы считаем, что у нас есть право сделать нарушителю замечание.

Существует множество способов выделить лицо, облеченное властью. Черные мантии судей, белый халат врача и голубые мундиры офицеров полиции являются видимыми знаками статуса и власти. Полевой эксперимент, проведенный в зоопарке Бронкса, иллюстрирует потенциальную важность форменной одежды как знака властных полномочий индивида (Sedikides, Jackson, 1990). В ходе эксперимента к вошедшим в тропический отдел посетителям приближался человек, запрещавший прикасаться к перилам вокруг клеток с птицами. Посетители значительно чаще подчинялись требованию человека в униформе работника зоопарка (а не человека в обычной одежде). Очевидно, что легитимная власть, ассоциируемая с униформой, повышала степень влияния требующего. Хотя требование не прикасаться к перилам могло быть отчасти нелогичным (зачем тогда они вообще там сооружены?), ни один из посетителей не задал вопрос об основаниях требования.

Сила беспомощности. Особым случаем легитимной власти выступает феномен, названный Рэйвеном **силой беспомощности**. Обдумайте эти просьбы: маленький ребенок просит мать помочь ему снять лыжные ботинки; хорошо одетый иностранный турист на ломаном английском просит указать ему путь к автобусной остановке; покупатель с плохим зрением просит окружающих прочитать ему цену того или иного товара. В каждом случае нуждающийся в помощи индивид находится в беспомощном состоянии. В таком случае люди, к которым обращена просьба, будут склонны ее удовлетворить, следуя **норме социальной ответствен-**



Трехлетка копирует жесты своих братьев и друзей. Согласно модели Рэйвена, социальное влияние, основанное на отождествлении, относится к референтной власти

ности. Мы ожидаем, что люди помогут менее удачливым собратьям, и эта социальная обязанность узаконивает просьбу о помощи со стороны тех, кому она необходима. Однако Рэйвен предупреждает, что социальное влияние нуждающихся в помощи иногда дорого обходится им самим. Люди, постоянно расписывающиеся в собственном бессилии, в конце концов могут включить чувство некомпетентности в свою Я-концепцию. Мы рассмотрим эту проблему в главе 12, посвященной просоциальному поведению.

В последние годы Рэйвен дополнил концепцию шести базовых основ власти анализом других средств влияния (Raven, 1992; Raven, Schwarzwald & Koslowsky, 1998). Например, иногда для оказания влияния на человека используется «манипулирование окружающей средой». Выведенный из себя домовладелец, уставший кричать на соседских детей, не желающих оставить в покое его собственность, может в итоге возвести внушительный забор, препятствующий проникновению на участок. Изменяя физическое окружение, домовладелец изменяет и поведение детей. Другим способом является апеллирование к третьей силе. В пылу спора ребенок может сказать сестре: «Если ты не прекратишь, я все расскажу папе!» Таким образом ребенок старается изменить поведение сестры, используя угрозу обращения к превосходящей третьей силе.

Источники влияния вполне могут быть использованы в повседневной жизни (как в случае с попытками учителей повлиять на учеников). Все учителя сталкиваются с задачей влияния на учеников, добиваясь того, чтобы их подопечные были внимательными, выполняли свои обязанности, слушали и понимали материал. Однако используемые учителями стратегии могут различаться коренным образом. Вирджиния Ричмонд и Джеймс Мак-Кроскеи (Richmond, McCroskey, 1992) изучили эффективность стратегий влияния, применяемых американскими учителями во время уроков. Особенно эффективными оказались две формы влияния: компетентность и использование идентификационных процессов. Выступающие в роли экспертов учителя делали акцент на своем опыте и знаниях, вследствие чего ученики выполняли их требования из уважения к компетентности учителя. Такой учитель мог бы сказать: «Доверьтесь мне. Я делал это тысячу раз и убедился, что прав». Использующий же «метод идентификации» педагог старается установить позитивные взаимоотношения с учениками, вследствие чего дети выполняют



Когда ребенок просит о помощи, родители обычно удовлетворяют его просьбу. Мы ощущаем социальную ответственность за оказание помощи тем, кто не может позаботиться о себе сам. На этой фотографии мать помогает сыну сделать сэндвич. В классификации Рэйвена это называется «силой беспомощности»

его просьбы ради того, чтобы сделать своему учителю приятное. Использование «экспертного» и «идентификационного» влияния формирует в классе позитивный микроклимат. Эти типы влияния могут повысить учебную мотивацию и улучшить овладение учебным материалом.

И наоборот, два других источника власти, принуждение и легитимная власть, оказались менее эффективными. Использующий принуждение учитель мог бы сказать: «Всем молчать или я позову директора!» Апеллирующему же к легитимности своего положения учителю могла бы принадлежать такая фраза: «Делайте что сказано, потому что я, ваш учитель, дал вам это задание». Оба подхода могут вызвать незамедлительное изменение в поведении школьников. Дети замолчат или приступят к выполнению задания. Однако американские школьники считают такие подходы угнетающими. В конечном счете принуждение и апеллирование к власти не способны мотивировать учеников на учебу и вызвать интерес к изучаемому материалу.

Специфические приемы провоцирования уступок

Одно из направлений социально-психологических исследований посвящено изучению методов, с помощью которых люди добиваются согласия других людей. Роберт Чалдини (Cialdini, 1993) изучал поведение продавцов автомобилей, профессиональных игроков на бирже, профессиональных мошенников и других людей, зарабатывающих деньги, побуждая окружающих покупать определенные товары или поступать в соответствии с определенными схемами. В сотрудничестве с коллегами Чалдини идентифицировал несколько важных техник манипулирования, суммированных в табл. 7.2.

Прием «нога в дверях». Уступчивость человека можно повысить, для начала заставив его согласиться выполнить маленькую просьбу. Согласившись на маленькую уступку, человек становится более сговорчивым и в отношении остального. В этом заключается суть **техники «нога в дверях»**. Эксплицитно или имплицитно она используется во многих рекламных компаниях. Создатели рекламы часто стараются убедить потребителей сделать что-то, связанное с товаром: приобрести дисконтную карту для покупок в определенном супермаркете или даже отослать карту вместе с уведомлением об отказе от ее использования. «Пиарщики» явно считают, что любой связанный с товаром акт повышает вероятность того, что в будущем потребитель приобретет этот товар.

Классическое исследование, проведенное Фридманом и Фейзером (Freedman, Faser, 1966), демонстрирует данный эффект. Экспериментаторы ходили по квартирам и сообщали открывавшим двери женщинам, что работают в комитете борьбы за безопасное вождение. Они говорили женщинам, что ожидают от них поддержки этой компании, и просили их подписать петицию, которая будет отправлена сенаторам. В петиции излагалось требование принять резолюцию, поддерживающую безопасное вождение. Почти все женщины согласились поставить свою подпись. Несколько недель спустя другие экспериментаторы вошли в контакт как с теми же, так и с другими женщинами. На этот раз каждую из женщин попросили разместить у парадного входа своего дома большой и некрасивый рекламный щит с надписью «Будьте внимательны за рулем!». Результаты оказались ошеломляющими. Больше 55% предварительно подписавших петиции (маленькая уступка) женщин согласились и на то, чтобы установить щит (сравнительно бóльшая

уступка). Однако среди тех испытуемых, к которым обратились в первый раз, согласившихся было только 17%. Уступка в отношении маленькой первоначальной просьбы утроила степень покладистости при обращении с гораздо более весомой просьбой.

Таблица 7.2

Приемы провоцирования уступок

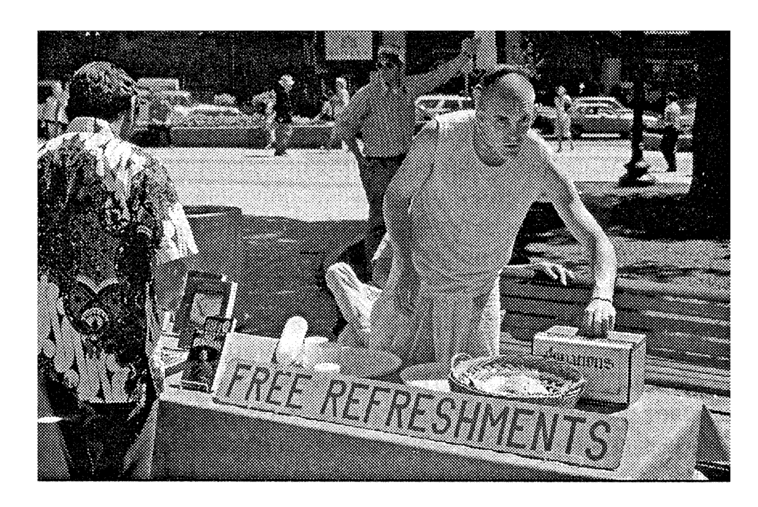
Техника	Описание
«Нога в дверях»	Сначала излагается маленькая просьба. Когда индивид соглашается, предъявляется основная просьба.
«Низкий мяч»	Сначала излагается приемлемая просьба. И сразу за этим раскрываются детали, которые резко повышают затраты на выполнение этой просьбы.
«Дверь в лицо»	Сначала предъявляется неприемлемая просьба. И сразу за этим делается более разумное предложение.
«Но это еще не все!»	Сначала излагается явно завышенная или трудновыполнимая просьба. И сразу за этим следует предложение бонуса или льгот, делающих просьбу более приемлемой.
Затронутое любопытство	Делается необычное предложение, которое нарушает свойственный объекту воздействия сценарий отказа и привлекает его внимание.

Механизмы действия данного приема полностью не прояснены. Одно из объяснений заключается в том, что люди, согласившиеся выполнить маленькую просьбу, «притягиваются» ко всей проблеме, становятся лично заинтересованными в связанных с ней вопросах, «встраиваясь» в соответствующее поведение или, возможно, просто оказываются под влиянием начатого действия. Другое объяснение базируется на теории самовосприятия, описанной в главе 5. Идея состоит в том, что в результате первоначального акта уступки образ «Я» индивидума претерпевает некоторые изменения. Например, до вышеописанного эксперимента каждая из привлеченных к нему женщин могла воспринимать себя как человека, не участвующего в социальных акциях, не подписывающего петиции, не ставящего у себя во дворе рекламные щиты или, возможно, не соглашающегося на любую просьбу «шляющихся по домам» незнакомцев. Тем не менее однажды согласившись на маленькую услугу, которую на самом деле было совсем не трудно оказать, она могла слегка изменить свой Я—образ. Подписание петиции могло побудить женщину к новому восприятию себя как человека, совершающего такого рода поступки. И затем, при поступлении второй просьбы, она была уже в большей степени (чем при отсутствии опыта первого согласия) подготовлена к тому, чтобы согласиться.

Некоторые исследователи подняли следующий вопрос: является ли теория самовосприятия единственным объяснением эффективности метода «нога в дверях»? Горассини и Олсон (Gorassini, Olson, 1995) замечают, что изменение Я-концепции человека представляет собой очень трудную задачу. Отсюда следует, что для объяснения успешности рассматриваемого метода нужно учитывать другие факторы. В качестве такого объяснения ученые предложили трехступенчатую

модель. Представим себе, что Арт пытается убедить Боба пожертвовать деньги в пользу общества по борьбе с раком. Арт вручает Бобу брошюру о больных раком детях, а затем просит последнего сделать пожертвование. Что происходит? Сначала маленькая просьба (принять брошюру) определяет сущность проблемы и активизирует соответствующие установки Боба. Например, Арт может описать заботу о больных раком людях как акт сострадания. Действие Арта может активизировать установку Боба, согласно которой люди должны заботиться о менее удачливых собратьях. Затем, при воздействии метода «нога в дверях», создается контекст для предъявления основной просьбы и одновременно озвучивается ее объяснение. В этом случае Боб, считающий просьбу о пожертвовании скорее хорошей возможностью проявить сострадание, чем навязчивым требованием подать милостыню, вполне может согласиться. И наконец уступка в отношении маленькой просьбы может стать для Боба опытом научения, показывающим, что согласие приводит к одобрению со стороны Арта, является удобной возможностью помочь больным детям и т. д. Итак, данная модель подразумевает, что метод «нога в дверях» работает вследствие того, что помогает объекту манипуляции постепенно так интерпретировать основную просьбу, что требуемое от этого объекта поведение предстает согласующимся с изначальными установками.

Прием «дверь в лицо». Иногда действенным бывает метод, противоположный технике «нога в дверях». Если сначала изложить очень большую просьбу, а затем заменить ее на маленькую, то нередко возрастает вероятность выполнения маленькой просьбы. Иногда это называется **приемом «дверь в лицо»**: так, первая просьба обычно бывает настолько наглой, что получившие ее люди могут испытать искушение захлопнуть дверь перед носом просителя. В ходе одного из исследований испытуемых просили посвятить время благородной общественной работе (Cialdini et al., 1975). К некоторым испытуемым сначала обращались практически с невыполнимой просьбой. Когда испытуемый отказывался (как почти все остальные), экспериментатор незамедлительно спрашивал, не согласится ли он уделить работе гораздо меньше времени. Испытуемым из другой группы сразу излагали незначительную просьбу, в то время как принадлежащим к третьей группе испытуемым высказывалась просьба, содержащая в себе возможность выбора



Эти кришнаиты используют обычный прием провоцирования уступок, предлагая маленький подарок (бесплатные освежающие напитки) в надежде на то, что прохожий прочитает их литературу или внесет пожертвование. Данная стратегия основывается на норме взаимности: если кто-то дарит нам что-либо, мы чувствуем себя обязанными его отблагодарить

между двумя («большим» и «маленьким») вариантами. Результаты эксперимента оказались просто поразительными. Во второй группе согласились 17% испытуемых. В третьей 25% согласились выполнить небольшую просьбу. Однако среди испытуемых из первой группы на уступку (выполнение маленькой просьбы) пошли целых 50%.

Данный эффект знаком каждому, кто когда-либо торговался по поводу цены подержанной машины или участвовал в переговорах между профсоюзом и администрацией. Стратегия заключается в завышении требований, необходимом для того, чтобы договориться на компромиссных условиях. Чем больше вы запросите вначале, тем больше, как правило, вы получите в конечном счете. Идея заключается в следующем: когда вы снижаете ваши требования, другой человек начинает думать, что вы «даете слабину» и в результате вы получите меньше, чем планировалось. В ситуации уличного манипулирования, такого как общение с человеком, уговаривающим пожертвовать деньги в какой-либо фонд, последний может применять ту же технику. Пять долларов в пользу некой организации не кажутся столь уж значительной суммой по сравнению с первоначально запрашиваемой сотней.

Очевидно, что и прием «нога в дверях», и техника «дверь в лицо» действительно иногда «срабатывают», однако мы пока не знаем, какой из них эффективнее. Оба, судя по всему, дают лучшие результаты в тех случаях, когда речь идет о просоциальном поведении, т. е. когда просьба касается денежной или иной помощи нуждающимся. Как представляется, различие между этими приемами заключается в том, что техника «дверь в лицо» работает при условии небольшого временного интервала между большой и маленькой просьбами, которые к тому же должны быть очевидным образом связаны между собой. Техника «нога в дверях» работает даже тогда, когда две просьбы на первый взгляд не соотносятся друг с другом.

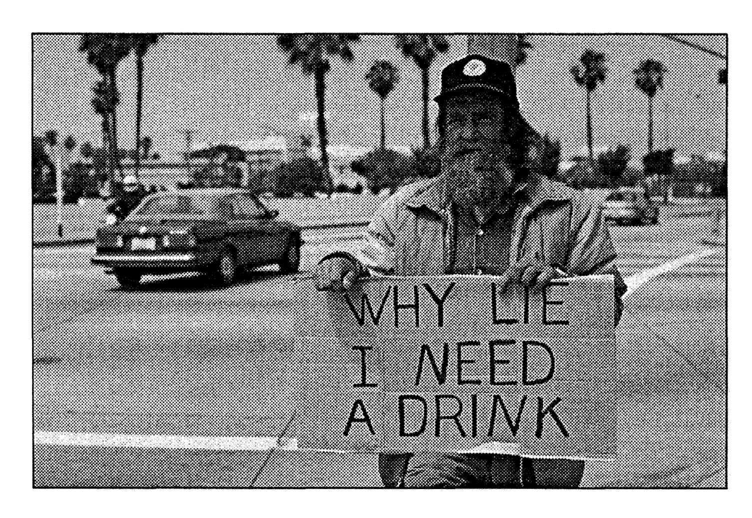
Техника «низкого мяча». Подумайте, насколько вероятным может быть ваше согласие на выполнение следующих просьб: а) исследователь звонит вам и просит принять участие в эксперименте, который состоится в семь утра, и б) сначала излагается просьба участвовать в исследовании и только затем следует сообщение о времени его начала. Роберт Чалдини и его коллеги (Cialdini et al., 1978), сравнив две вышеупомянутые техники, обнаружили, что второй подход гораздо более эффективен. Среди тех студентов, которых сразу же проинформировали о раннем времени начала эксперимента, только 25% согласились участвовать в мероприятии и прибыли на него вовремя. И наоборот, в том случае, когда все карты раскрывались лишь после положительного ответа, 55% студентов завершили разговор согласием, и почти никто не опоздал к началу эксперимента. То есть немногие испытуемые, уже дав согласие, могли отказаться от своего слова при получении новой информации.

Данная техника, когда индивида просят согласиться с чем-либо, но не снабжают его полной информацией и только потом предоставляют все необходимые сведения, называется **приемом «низкого мяча»**. По существу, человека обманным путем принуждают согласиться с внешне привлекательным предложением, которое впоследствии оказывается совсем не таким, каким обрисовывалось вначале. Этот метод оказывается эффективным вследствие того, что индивиду, уже давшему обязательство на определенные действия, трудно отступить от своего обещания, даже несмотря на изменение в основных условиях договора. И хотя

данная техника может приносить успех (Burger, Petty, 1981), очевидно, что она построена на обмане. Существуют законы, защищающие потребителей от недобросовестных продавцов. Согласно этим законам, алгоритмы манипулирования типа «низкий мяч» запрещены в нескольких сферах торговли, таких как продажа автомобилей.

Прием «Но это еще не все!». Исследование, проведенное Джерри Бергером (Burger, 1986), стало началом изучения другой стратегии, названной им **«Но это еще не все!»**. Обдумайте следующую ситуацию: продавец расписывает потенциальному покупателю достоинства микроволновой печи и называет цену. Затем, в то время как клиент обдумывает «за» и «против», продавец добавляет: «Но это еще не все! Только сегодня мы делаем специальное предложение. Если вы купите печь прямо сейчас, мы подарим вам сервиз для этой печи из пяти тарелок!». На самом деле тарелки всегда предоставляются в комплекте с печью, но, представляя их как «специальное предложения» или как что-то «только для вас», продавец надеется сделать покупку более привлекательной. Суть данной техники состоит в том, что товар сначала предлагается по высокой цене, вследствие чего потребитель начинает оперировать именно этой ценой, и затем потенциальная сделка делается более приемлемой либо посредством «подарка», либо с помощью понижения цены.

Серией экспериментов Бергер (Burger, 1986) продемонстрировал потенциальную эффективность метода «Но это еще не все!». В ходе одного из исследований экспериментаторы в одном из студенческих городков провели продажу выпечки, происходившую под эгидой психологического клуба. Половине покупателей (выбранных наугад) из подходивших к прилавку и просивших показать кексы и пирожные говорилось, что за 75 центов они могут купить запакованный набор из кекса и двух пирожков. В этой (контрольной) группе только 40% из задавших вопрос студентов в конечном счете приобрели кекс. В экспериментальной же группе потенциальным покупателям сначала говорили, что кекс стоит 75 центов за штуку. И мгновение спустя следовало сообщение о том, что на самом деле за эту цену можно купить не только кекс, но и два пирожка. При таких условиях набор приобретали 73% (значительно больше, чем в контрольной группе) потребителей.



Условием эффективности просьбы нищего является привлечение интереса прохожего. Насколько эффективной, по вашему мнению, будет тактика этого человека? (**Надпись на плакате**: «Зачем врать? Я нуждаюсь в выпивке»)

Техника затронутого любопытства. Новая и интересная техника получения согласия основывается на идее о том, что иногда люди отказываются выполнять просьбы, даже не подумав о них. Во многих современных мегаполисах к пешеходам часто подходят нищие и просят милостыню. Многие пешеходы, устав от постоянных просьб, привычно отводят глаза и продолжают путь. В этот момент происходит активизация автоматически используемого сценария отказа. Не отягощая себя размышлениями, люди отвергают просьбы нищих о помощи.

Михаэль Сантос и его коллеги (Santos et al., 1994) говорят о том, что для успешного воздействия на ситуацию нищий должен каким-то образом изменить привычный для пешехода сценарий отказа и привлечь его внимание. Правильно изложенная просьба должна вызвать интерес того, к кому она обращена, что повышает шансы на удовлетворение этой просьбы. В ходе эксперимента по проверке данного **приема затронутого любопытства** студентки университета, переодетые нищими, приставали к взрослым пешеходам (действие происходило в калифорнийском городе Санта-Круз). Иногда они использовали типичные шаблоны просьбы «Не пожалейте четвертак» или «Подайте, кто сколько сможет». В экспериментальной же группе добровольцы применяли необычные формулировки: «Подайте 17 центов» или «Не пожалеете ли 37 центов?». Как и предсказывали исследователи, пешеходы значительно чаще, чем в случае с шаблонными вариантами, расставались с деньгами в ответ на необычные просьбы (23% против 37%). Кроме того, необычные просьбы принесли и бóльшую сумму денег. Очевидно, что необычная просьба заинтриговывала прохожих и вносила сбой в их привычную программу отказа. Помимо этого, оригинальные просьбы могут увеличить симпатию к излагающему их лицу.

Сопротивление внешнему давлению

Мы убедились, что внешнее давление часто повышает уступчивость. Однако необходимо определить границы воздействия манипуляций. Сообразительные потребители, вникающие в сущность стратегий давления, могут сопротивляться напористым продавцам. Солдаты-герои отказываются выдать военную тайну даже при жестоких пытках, оставаясь верными идее и пренебрегая собственной безопасностью. Как мы видим, попытки воздействия не всегда приносят желаемый эффект.

Иногда слишком сильное давление может побудить человека действовать наперекор желаниям манипулятора. Брем (Brehm, 1966) назвал это явление феноменом **реактивности**. Основная идея **теории реактивности** состоит в том, что людям свойственно защищать свою личную свободу. Когда эта свобода подвергается угрозе, они применяют все возможные средства для ее защиты. Если индивид воспринимает попытку влияния как угрозу свободе действия, то его реакцией становится отказ выполнить требуемое или совершение действия, противоположного желаемому манипулятором.

Данное утверждение было проиллюстрировано исследованием, посвященным проблеме потребления алкоголя. Бенсли и Ву (Bensley, Wu, 1991) предположили, что антиалкогольная реклама, выполненная в агрессивном стиле, может быть воспринята как угроза личной свободе и оказаться менее эффективной (особенно в случаях с людьми давно и регулярно употребляющими алкоголь в больших количествах), чем более мягкий вариант информирования о вреде алкоголя. Исследователи сравнили между собой эффекты двух антиалкогольных прокламаций.

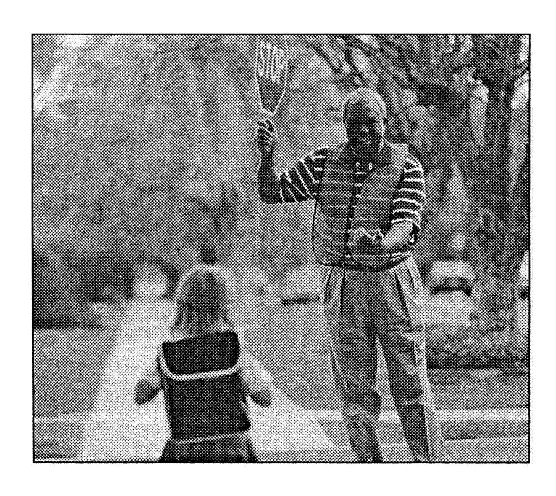
В очень жестком по стилю обращении использовались такие фразы, как: «существуют неопровержимые доказательства вреда выпивки» и «любой разумный человек должен признать верность этих выводов». В более выдержанном сообщении говорилось о том, что «существуют достоверные доказательства вреда алкоголя» и что «вы можете захотеть тщательно их обдумать». В ходе первого исследования студенты изучали одну из двух прокламаций и затем сообщали о своих планах употребления алкоголя на ближайшие несколько дней. Как и предполагалось, испытуемые, которым досталась «жесткая» прокламация, собирались выпить больше, чем испытуемые, ознакомившиеся с мягким вариантом обращения.

В ходе второго исследования выяснилось, что студенты университета мужского пола, часто употреблявшие значительные дозы алкоголя, после ознакомления с безапелляционной антиалкогольной прокламацией выпивали большее (чем в случае изучения выдержанного по стилю обращения) количество пива. Это показывает, что (по крайней мере, данное правило относится к американцам) если людей принуждать к чему-либо, они начинают защищать свою независимость, поступая наперекор давлению.

Подчинение власти

В этом разделе мы сосредоточимся на более подробном описании одной из шести базовых основ власти: подчинении легитимной власти. Подчинение обладающим законной властью людям представляет собой феномен, важный для функционирования любой социальной группы, организации или общества. В военное время генералы ожидают от солдат подчинения приказам, ослушание же жестоко наказывается. Предполагается, что водитель выполнит указание регулирующего движение инспектора полиции. Большинство людей считают, что работающие в системе образования врачи имеют право требовать от школьников пройти вакцинацию против полиомиелита и других передающихся через повседневные контакты болезней. В целом граждане выполняют законы, принятые местными и федеральными властями.

Подчинение основано на вере в то, что облеченные властью имеют право требовать. Проведенное Томом Тайлером исследование (Tyler, 1997) показывает, что



Дети и взрослые обычно выполняют приказы легитимных властных фигур, таких как регулировщики движения, офицеры полиции и пожарные

люди склонны уступать таким властным фигурам, как начальник или религиозный лидер, в тех случаях, когда они получают выгоду от принадлежности к соответствующей группе или организации. Подчинение власти также усиливается, если люди верят в то, что с ними обращаются справедливо, если они доверяют вышестоящим лицам и идентифицируются с релевантной группой или организацией (Huo, Smith, Tyler & Lind, 1996).

«Легитимные преступления»

Во многих случаях мы соглашаемся с политикой властей и с готовностью подчиняемся ее распоряжениям. Но что происходит в тех случаях, когда требования власти вступают в противоречие с нашими убеждениями и ценностями? Поступаем ли мы в согласии с совестью, несмотря на риск наказания, или выполняем приказ? Герберт Келман и Ли Гамильтон (Kelman, Hamilton, 1989), описывая аморальные или незаконные акты, использовали понятие **«легитимное преступление»**, которое совершается по приказу властных структур. Когда солдаты и партизаны выполняют приказ пытать или убивать безоружных гражданских лиц, совершается легитимное преступление. Менее страшные формы легитимных преступлений — явление распространенное. Например, работники часто выполняют противозаконные поручения начальников, а политические лидеры поощряют своих подчиненных к использованию «черного пиара». Данный вид повиновения был скрупулезно исследован социальными психологами.

Для многих людей массовые убийства нацистами европейских евреев стали трагическим и впечатляющим примером повиновения властям. Перед началом Второй мировой войны в Европе проживали почти 9 миллионов евреев. Сообщество европейских евреев обладало многовековым фондом культурных, художественных и интеллектуальных достижений и большой набожностью. Когда Адольф Гитлер и нацистская партия пришли к власти в Германии (1933), они заявили, что арийская раса превосходит «нечистокровные расы», такие как евреи и цыгане, и что Европа нуждается в расовом очищении. Через несколько лет начались аресты немецких евреев и заключение их в тюрьмы. К 1939 году, когда Германия оккупировала Польшу, сотни тысяч евреев уже находились в концентрационных лагерях. Вскоре после этого среди нацистских чиновников стали распространяться постановления о необходимости «окончательного решения еврейского вопроса». Под эффективным руководством Адольфа Эйхмана, бюрократа-карьериста, преданного партии, по всей Европе производились систематические облавы на евреев, которых затем отправляли в концентрационные лагеря, где их морили голодом, душили газом и расстреливали. К 1945 году вместе со многими цыганами, гомосексуалистами и политическими диссидентами погибли 6 миллионов европейских евреев.

В конце войны Эйхман бежал в Аргентину. В 1961 году он был схвачен израильскими спецслужбами и переправлен в Израиль для того, чтобы предстать перед судом. Защита Эйхмана основывалась на том, что он не был лично ответственен за уничтожение евреев, так как просто выполнял приказы. Суд не принял во внимание эти аргументы, признал Эйхмана виновным и приговорил к смерти. Выражение «защита Эйхмана» стало нарицательным понятием вследствие своего главного утверждения: человека, совершившего ужасающие деяния, оправдывает то, что он «просто следует приказам».

Практическое уничтожение европейских евреев не могло произойти без одобрения тысяч обычных граждан: бюрократов, солдат, дворников, докторов, железнодорожников, плотников. Почему так много людей соглашались с нацистским режимом? Происходило ли это вследствие патологических характеристик немецкого народа? Или (более пугающее предположение) такая ситуация возникла на основе нормальных повседневных процессов социальной жизни, таких как банальное подчинение власти? В поиске ответов на эти вопросы социальные психологи использовали научные методы исследования.

Эксперименты Милгрэма

В 1960-х годах Стэнли Милгрэм (Milgram, 1963, 1974) разработал серию лабораторных экспериментов, направленных на изучение вопросов, связанных с подчинением власти. Так как работы Милгрэма стали неизменно актуальной классикой социальной психологии (Miller, Collins & Brief, 1995), мы опишем их достаточно подробно. Милгрэм начал свое исследование с помещения в газетах объявления, приглашающего мужчин принять участие в психологическом эксперименте. Разделенным по парам добровольцам было сказано, что целью исследования является изучение эффектов наказания в процессе научения. Один член пары, по воле жребия, становился «учеником», а второй — «учителем». Задача учителя состояла в громком прочтении двух слов, которые ученик должен был запомнить. При каждой ошибке ученика учитель должен был применить наказание.

Учитель сидел напротив массивной, впечатляющей электрической «шоковой машины» с длинными рядами рычажков и указателями силы разряда, выделяемого при использовании данного рычажка. Сила разряда колебалась от 15 до 450 вольт. Над цифрами, указывающими на количество вольт, находились ярлыки, описывающие степень шока, вызываемого тем или иным разрядом (например, «слабый», «чрезвычайно сильный» и «опасно: сильнейший шок»).

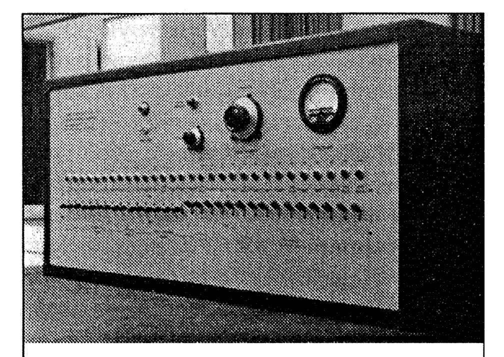
«Ученика» сажали в кресло, находящееся в другой комнате. Одну его руку, с прикрепленными к ней электродами, привязывали к креслу. «Учитель» (как и кто-либо еще) не мог увидеть ученика (коммуникация производилась через прибор внутренней связи). Перед началом тестирования ученик упоминал.о том, что у него проблемы с сердцем. Экспериментатор уверял его, что шок от ударов током не будет опасен. Затем экспериментатор давал учителю почувствовать удар током (чтобы последний на своем опыте испытал примерные ощущения другого испытуемого). И хотя на самом деле удар был довольно сильным и причинял значительную боль, учителю сообщалось, что это был умеренный шок.

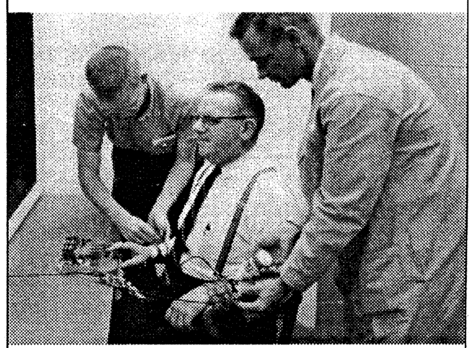
В течение тестирования ученик делал множество ошибок. При каждой из них учитель сообщал о факте ошибки и поворачивал рычажок. И всякий раз при этом ученик слабо вскрикивал. По мере увеличения силы разряда реакции ученика становились все более драматическими. Он орал, умолял прекратить пытку, колотил кулаком о стол и бил ногами в стену. Ближе к концу эксперимента он просто переставал отвечать и не подавал признаков жизни. И на протяжении всего эксперимента исследователь побуждал учителя не останавливаться: «Продолжайте, пожалуйста. Эксперимент должен продолжаться». Испытуемого уверяли, что ответственность лежит на экспериментаторе, а не на нем.

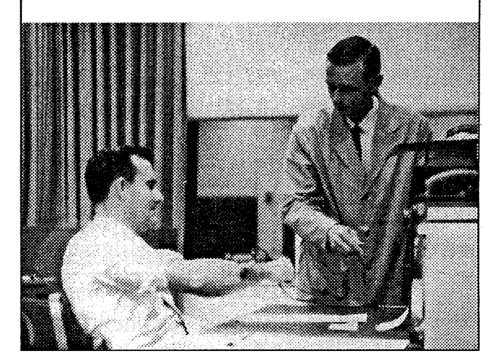
При этих обстоятельствах большое количество испытуемых покорно обрекали другого человека на смертельно опасный электрический шок. Результаты сум-

мированы в табл. 7.3. Все 40 испытуемых применили удар силой 300 вольт, а 65% продолжали эксперимент до применения шока силой 450 вольт. Они делали это даже несмотря на крики о пощаде, издаваемые «учеником», страдавшим пороком сердца, который явно испытывал сильнейшую боль. В реальности, конечно, «ученик» был ассистентом экспериментатора и вообще не получал электрических ударов. Все реакции, включая ошибки, вскрики и стоны были тщательно отрепетированы, а затем записаны на пленку, чтобы поставить всех испытуемых в равные условия. «Учитель», однако, не знал об инсценировке ситуации.

В ходе серии из 18 экспериментов Милгрэм (Milgram, 1965, 1974) идентифицировал условия, при которых происходит либо усиление, либо ослабление подчинения. На рис. 7.2 представлено суммирование открытий Милгрэма. Экспериментальные ситуации, в которых индивиды ощущали бо́льшую ответственность за свои собственные действия или концентрировали внимание на страданиях жертвы, характеризовались снижением уровня слепого повиновения. Например, уменьшение дистанции между «палачом» и «жертвой» существенно повышало сопротивляемость командам исследователя. Подчинение было особенно сильным в случае, когда «жертва» находилась в другой комнате и ее нельзя было услышать (или переговоры осуществлялись через микрофон). Если же «жертва» находилась в одной комнате с «палачом», то в действиях последнего увеличивалась доля собственных решений, причем степень подчинения падала еще ниже при необходимости лично прикасаться к «жертве» электродами, вызывающими шок. Напоминание о личной ответственности за свои действия также редуцировало количество исполняемых испытуемыми «наказаний».







Исследование подчинения, проведенное Милгрэмом. Вверху: «шоковая машина». В середине: привязываемый к креслу «ученик». Внизу: исследователь, дающий инструкции «учителю»

Кроме того, Милгрэм обнаружил, что физическое присутствие экспериментатора также было важной переменной. Подчинение было максимальным, если исследователь и испытуемый находились в одной комнате, и становилось слабее, если экспериментатор разговаривал с испытуемым по телефону или просто оставлял

записанные на пленку инструкции. Человеку, наделенному властью, труднее противоречить, если он тщательно отслеживает твои действия. Наконец, в ходе других вариантов эксперимента, испытуемые осуществляли «наказания», находясь в группе «учителей». (В действительности только один из «учителей» был настоящим испытуемым.) Когда настоящие испытуемые наблюдали за остальными «учителями», последовательно подвергающими другого человека электрическому шоку, 93% из них от начала и до конца следовали за общей массой. И наоборот, если два «учителя» (на самом деле ассистенты исследователя) прекращали пытку на ранних стадиях эксперимента, то останавливались и 90% настоящих испытуемых. Поведение других людей того же статуса оказалось очень важным фактором, влияющим на выбор между подчинением власти или отвержением ее требований.

Таблица 7.3

Первый эксперимент Милгрэма, посвященный исследованию подчинения власти

Уровень силы тока	Процент испытуемых, подчинившихся командам экспериментатора
Неопасный для здоровья, но весьма чувствительный удар током (0–240 В)	100
Сильный удар током (255–300 вольт)	88
Чрезвычайно сильный удар током (315–360 В)	68
Опасность: сильнейший удар током (375–420 В)	65
«XXX» (смертельный удар током) (435–450 В)	65

Примечание. При условии раздельного (в разных комнатах) нахождения «ученика» и «учителя» 65% испытуемых дошли до применения смертельного разряда тока.

Источник: данные взяты из Milgram (1974), p. 35.

Испытуемые Милгрэма часто переживали значительной силы стресс. Некоторые покрывались испариной, другие срывались на нервический смех или заикались. Нередко они умоляли экспериментатора завершить исследование. Отношение испытуемых к ситуации отнюдь не было равнодушным, скорее они переживали сильнейший конфликт. Ситуация и экспериментатор оказывали мощное давление: продолжать! Однако испытуемые были озабочены благополучием жертвы и задумывались о персональной ответственности за причинение боли. Но пока они могли перекладывать ответственность на экспериментатора и минимизировать воображаемую боль «ученика», степень подчинения находилась на высоком уровне. Степень сопротивляемости принуждению зависела от выраженности чувства личной ответственности и ясности осознания страданий другого человека.

Результаты эксперимента Милгрэма стали громом среди ясного неба. Чтобы продемонстрировать их неожиданность, Милгрэм (Milgram, 1974) детально описал процедуру своего эксперимента психиатрам, студентам университета и взрослым людям, принадлежащим к среднему классу. Практически каждый из опрошенных

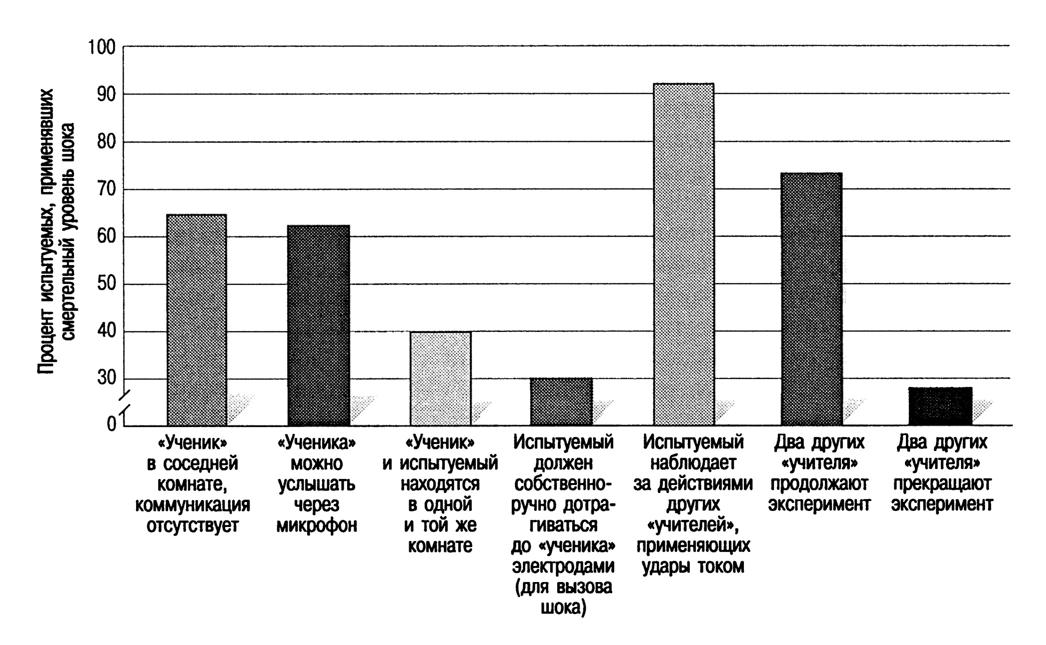


Рис. 7.2. В ходе экспериментов Милгрэма вариации в экспериментальных условиях обусловливали количество испытуемых, выполнивших все требования исследователя. Когда страдание «ученика» становились более явными, подчинение приказам руководителя эксперимента (человека, наделенного властью) становилось слабее. Присутствие других «учителей» повышало степень подчинения настоящего испытуемого в тех случаях, когда вся группа выполняла требования экспериментатора, и стимулировало сопротивление этим командам в тех случаях, когда в группе находились «диссиденты». Источник: данные взяты из Milgram, 1974

предсказал, что испытуемые быстро закончат использовать удар электрическим током сразу после того, как «ученик» начнет протестовать. Психиатры предсказали, что большинство испытуемых не перейдет границу 150 В (момент, когда жертва первый раз требует отпустить ее) и что только один человек из тысячи будет продолжать увеличение силы шока. Таким образом, Милгрэм показал, что даже эксперты не могли достоверно предсказать фактические действия испытуемых в смоделированной Милгрэмом ситуации сильного внешнего давления.

Милгрэм интерпретировал полученные им данные как доказательство того, что «нормальных» людей, находящихся под сильным ситуационным давлением легитимной власти, можно побудить к деструктивным действиям: «Ответственные и достойно ведущие себя в обычной жизни люди были совращены магической силой власти... и некритическим принятием осуществляемого экспериментатором описания ситуации, вследствие чего совершали бесчеловечные действия» (Milgram, 1965, p. 74). Миллер (Miller, 1986) ввел понятие «тезиса нормальности». Согласно данной идее, жестокие поступки не обязательно совершают ненормальные или «сумасшедшие» люди. Скорее зло приносят среднестатистические индивидуумы, которые воспринимают себя всего лишь как «проводников решений» организации, выполняющих приказы «тех, кто выше». Эксперименты Милгрэма представляют собой впечатляющее напоминание о том, с какой силой влияют на человеческое поведение различные социальные ситуации.

Несмотря на силу давления легитимных властей, человек не обязательно уступает этому прессингу. Например, в главе 12 (посвященной просоциальному поведению) мы описываем поступки христиан, рисковавших жизнью ради спасения преследуемых нацистами евреев. Что дало этим христианам силу противостоять нацистской политике и, в целом, откуда берет начало принципиальное сопротивление власти?

Как представляется, при ответе на этот вопрос следует учитывать несколько факторов. Во-первых, степень подчинения уменьшается в тех случаях, когда страдание жертвы безусловно очевидно. Во-вторых, подчинение редуцируется чувством персональной ответственности за свои поступки. В-третьих, подчинение становится слабее при наблюдении за другими людьми, демонстрирующими несогласие с властью. В-четвертых, поддержка, оказываемая человеку в критическом осмыслении мотивов, компетентности или оценок властей, также может способствовать преодолению давления к подчинению.

Этические проблемы, связанные с изучением подчинения власти

Описание экспериментов Милгрэма не может завершиться без упоминания о том, что проведенное этим ученым исследование вызвало беспрецедентные споры об этике психологического исследования. Диана Баумринд (Baumrind, 1964) жестоко критиковала Мигрэма за то, что в ходе его экспериментов испытуемые подвергались психологическому стрессу и попадали в трудное положение, а чувству собственного достоинства каждого из них был нанесен существенный урон. Баумринд предположила, что Милгрэм не обратил достаточно серьезного внимания на вероятные изменения в психической реальности испытуемых, и выразила сомнение в том, что следующее за экспериментом разъяснение могло восстановить душевное равновесие испытуемых, ставших настоящими жертвами эксперимента. Баумринд выразила беспокойство по поводу возможного в будущем понижения самоуважения у многих испытуемых Милгрэма и потери ими доверия к властям, обусловленной обманом.

В защиту своего исследования Милгрэм (Milgram, 1964) предложил сильные аргументы. Он подчеркнул, что в конечном счете результаты экспериментов не оказали на испытуемых вредоносного воздействия. Милгрэм подчеркнул, что объяснения, данные испытуемым после завершения эксперимента, были детальными и осмысленными. Он также заметил, что наблюдение за испытуемыми, продолжавшееся в течение последующего года, не выявило признаков долговременных психологических нарушений. Действительно, многие испытуемые положительно отзывались об исследовании. Помимо этого, Милгрэм указал на ценность своих экспериментов. Столь высокий уровень подчинения стал неожиданностью и для самого Милгрэма, и для его коллег, таким образом, предоставивших научному миру важную информацию о человеческом поведении.

Психологическая наука выдержала бурю, поднятую неоднозначными экспериментами Милгрэма, многое при этом приобретя (Miller, 1986). Сегодня психологи знают намного больше о потенциальных рисках психологического исследования. Кроме того, как мы заметили в главе 1, правительство США установило строгие ограничения, направленные на защиту людей, участвующих в испытаниях и экспериментах. Важной частью современных исследований является постоянный

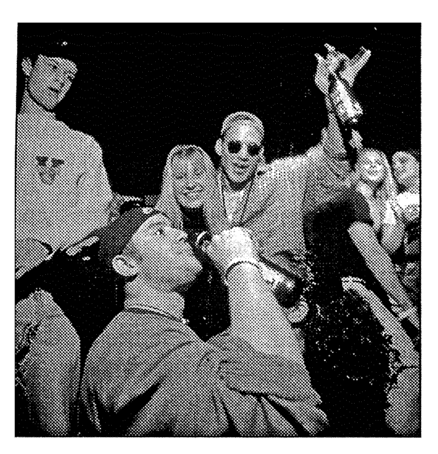
контроль со стороны комиссии экспертов, вследствие чего сегодняшний экспериментатор уже не может единолично решить, соответствует ли его исследование этическим нормам. Сомнительно, что эксперименты Милгрэма получили бы одобрение в наше время. Бауминд и многие другие эксперты могут считать это победой. Некоторые психологи возразили бы против того, что важность полученной Милгрэмом информации делает его исследование этически оправданными. А что вы думаете по этому поводу? Считаете ли вы, что научные выгоды экспериментов Милгрэма перевешивают риск, которому были подвержены испытуемые?

Резюме

1. Конформность, уступчивость и повиновение власти представляют собой три важных типа социального влияния. Конформность — это склонность изменять свои убеждения и свое поведение в соответствии с групповыми стандартами. Уступчивость проявляется тогда, когда мы, независимо от нашего желания, выполняем просьбы других людей. Подчинение давлению властей — особый случай уступчивости; оно проявляется при наличии уверенности в том, что некто имеет законное право требовать от нас определенных действий.
2. Классические исследования Шерифа, направленные на изучение автокинетического эффекта, и эксперименты Аша показали, что индивиды нередко приспосабливаются к групповым нормам при оценивании как неопределенных, так и перцептивно очевидных ситуаций. Люди делают это по двум основным причинам: чтобы быть правыми (информационное влияние) и чтобы нравиться (нормативное влияние).
3. Люди проявляют наибольшую конформность при единодушном мнении других членов группы и при большой значимости принадлежности к этой группе. Размер группы также оказывает влияние на уровень конформности. Люди, обладающие выраженным стремлением к индивидуализации, в меньшей степени склонны проявлять конформность. Уровень конформности во многом определяется культурными ценностями индивидуализма и коллективизма.
4. Могущественное меньшинство может иногда изменить мнение всей группы. Действия меньшинства особенно эффективны в случае их «адаптивности», т. е. внутренней последовательности и одновременной гибкости, а также в случае возможности опровергнуть мнение большинства. Меньшинства «первого порядка» (т. е. члены группы, отличающиеся от остальных только по одному важному признаку) могут быть более эффективными, чем меньшинства «второго порядка» (т. е. члены группы, отличающиеся от остальных по двум признакам), ибо первые реже подозреваются в преследовании корыстных целях.
5. Мы можем согласиться выполнить чью-либо просьбу по многим причинам. Рэйвен идентифицировал шесть базовых основ власти: вознаграждения, принуждение, компетентность, информация, референтная и легитимная власть. Особый случай легитимной власти — «сила беспомощности». Жесткая культурная норма социальной ответственности требует от нас оказывать помощь менее удачливым и адаптированным, чем мы, собратьям.

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Неумеренное употребление алкогольных напитков среди студентов университетов



Пьянство – хроническая проблема студенческих городков на всей территории США. Почти сразу после посвящения в члены студенческого братства «Сигма Альфа Эпсилон» (университет штата Луизиана) Бенджамин Вайн и другие члены братства начали вечернее празднование (Cooper,1997). Началось все с вечеринки за пределами студенческого городка, а «продолжили» студенты в баре Мерфи. Свидетели сообщали, что к полуночи некоторые из молодых людей были настолько пьяны, что их пришлось увозить из бара на тележках для покупок. Когда празднующие вернулись в общежитие, кто-то позвал на помощь. Прибывшая полиция обнаружила четырех находящихся в коме студентов, в то время как почти две дюжины молодых людей были в бессознательном состоянии. К утру Бенджамин Вайн умер.

Статистика студенческого пьянства вызывает тревогу. Согласно проведенному в 116 университетах опросу (1997; Гарвардский центр общественного здоровья), почти половина студентов университетов предаются обильным возлияниям (по сообщению Goldberg, 1998). Исследователи определили пьянство как суточное употребление пяти или четырех бутылок пива (для мужчин и женщин соответственно) в течение двух последних недель. Почти половина студентов университетов и 39% студенток соответствуют этому критерию пьянства. Частые выпивки реже встречаются среди афроамериканцев (18%) и выходцев из Азии (25%), нежели чем среди «латинос» (38%) и белых (47%). Единственным и достоверным признаком пристрастия к выпивке является проживание в студенческой общине или общежитии: более 80 % студентов, соответствующих данной характеристике, признались в том, что часто употребляют алкоголь.

В дополнение к потенциальной опасности для здоровья пьянство часто создает другие серьезные проблемы (цит. по Mehren, 1998). Согласно данным гарвардского опроса (1997), 37% студентов-пьяниц заявили, что в состоянии опьянения совершали нечто, о чем впоследствии сожалели. Почти 33% потеряли год учебы, а 23% серьезно отстали от одногруппников. Более чем 25% студентов не могли вспомнить, что они делали, находясь в состоянии опьянения. Кроме того, 24% студентов выпивка привела к ссорам с друзьями, а более чем 20% были вовлечены в незапланированную или небезопасную сексуальную деятельность.

Почему такое количество студентов подвергают себя такому риску ради выпивки? Многие студенты пьют для того, чтобы добиться одобрения социальной группы (например, общины или соседей по общежитию). Как заметил Уолтер Керн (Kirn, 1997), студенты университета не обязательно пьют, чтобы опьянеть: «Они думают, что делают нечто более значительное: демонстрируют верность новым друзьям, зарабатывают уважение остальных, получают яркие впечатления, воспоминания о которых впоследствии лелеют. Братства и элитарные социальные клубы эксплуатируют отчаянное желание молодых людей войти

в их ряды» (p. A11). Социальное давление может быть очень сильным. Когда групповые нормы поощряют пьянство, употребление алкоголя становится знаком высокого статуса и социального принятия. После того как первокурсник Скотт Круегер умер после студенческой пирушки, администрация Массачусетского института технологии потребовала от всех первокурсников жить на территории студенческого городка. Администрация надеется, что это ограничение уменьшит социальное давление, оказываемое на новичков. Основываясь на том, что вы узнали из данной главы, предложите другие возможные меры по уменьшению риска неумеренного употребления алкоголя студентами.

6. Исследователи идентифицировали несколько специфических стратегий манипулирования, таких как: «нога в дверях», «дверь в лицо», «низкий мяч», «Но это еще не все!» и «затронутое любопытство».
7. В повседневной жизни подчинение легитимной власти нередко является адаптивной характеристикой, выполняя социальную функцию смягчения противоречий. Однако иногда, подчиняясь приказам, люди приносят вред другим, и это вступает в противоречие с личностными убеждениями и ценностями подчиняющихся. Осуществляя одну из самых известных социально-психологических исследовательских программ, Милгрэм исследовал данный феномен. Он обнаружил, что большинство «нормальных» людей, поддаваясь давлению исследователя, применяло по отношению к беззащитной жертве электрический удар смертельной силы.
8. Степень подчинения легитимной власти уменьшается в тех случаях, когда индивид лучше осознает причиняемое им страдание, ощущает личную ответственность за свои действия, видит других людей, не поддающихся давлению власти, и получает поддержку в критическом осмыслении мотивов и суждений властных фигур.

Вопросы для размышления

1. Определите понятия конформности, уступчивости и степени подчинения, выделив различия между ними.
2. В повседневной жизни мы редко думаем о конформном отношении к социальным нормам. Мы воспринимаем их как данность нашей социальной жизни. Проанализируйте специфическую ситуацию, такую как посещение лекции в университете, обед в воображаемом ресторане или езда на эскалаторе. Какие социальные нормы применимы к данным ситуациям? Почему в этих ситуациях мы проявляем конформность? (Например, почему, находясь в аудитории, мы не встаем по своему желанию, в ресторане не едим руками, а на эскалаторе — смотрим по направлению движения?)
3. Иногда мы одобряем конформность, поощряя людей хорошо «играть в одной команде» и критикуя нонконформистов как девиантных личностей или бунтовщиков. Временами нам не нравится конформность, и мы поощряем окружающих вести себя нелицеприятно, критикуя конформистов за смешение с толпой. Используйте соответствующие примеры при обсуждении достоинств и недостатков конформности.

4. Классические эксперименты Аша, Шерифа и Милгрэма, как и большинство исследований, направленных на изучение социального влияния, проводились с использованием обмана испытуемых. Используйте этические ограничения (перечисленные в главе 1) для оценки этих исследований. К каким выводам вы пришли?
5. Выберите троих знакомых вам людей, отличающихся по своему положению (например, родителя, брата или сестру, учителя или начальника). Используйте концепцию шести базовых основ власти для осмысления того, каким образом вы постарались бы повлиять на каждого из них, желая чего-либо от них добиться. Каким образом тип ваших взаимоотношений влияет на выбор конкретных источников власти?
6. Социальные психологи часто подчеркивают «влияние ситуации» на человеческое поведение. Исследования, посвященные конформности и уступчивости, предоставляют доказательства данного утверждения. Однако, кроме того, люди сопротивляются попыткам социального влияния. Обсудите «власть личности», восстающей против социального прессинга.

Часть III

Социальное взаимодействие и взаимоотношения

ГЛАВА 8

Межличностная аттракция

Вы находитесь на первом занятии семинара по американской литературе, краем уха слушаете развернувшуюся дискуссию и присматриваетесь к своим новым товарищам по группе. У вас сразу же возникло отчетливое чувство неприязни к напыщенному молодому человеку, который явно пытается доминировать в беседе. Всякий раз, когда он открывает рот, вы и женщина, сидящая за столом напротив, обмениваетесь друг с другом понимающими взглядами. Она выглядит дружелюбной, и вы решаете поболтать с ней во время перерыва на кофе. По мере того как ваш взгляд скользит вдоль семинарского стола, вы оцениваете каждого студента, мысленно отмечая тех, кто вам нравится, и тех, кто вам не нравится.

За последние десятилетия социальные психологи пытались проникнуть в тайны межличностного притяжения, исследуя фундаментальные процессы, определяющие, какие люди нам нравятся и почему они нам нравятся. В этой главе мы поговорим о новых научных исследованиях привлекательности. Мы начнем с основополагающей человеческой тенденции формировать социальные взаимоотношения. Затем мы перейдем к обсуждению проблемы одиночества, в высшей степени неприятного, а порой и мучительного переживания, с которым мы сталкиваемся, когда наши социальные взаимоотношения становятся неадекватными. Далее мы поговорим об общих принципах межличностной привлекательности и дадим оценку значению таких факторов, как физическая привлекательность, сходство установок и пространственная близость. Мы завершим главу анализом одной из специфических форм межличностной привлекательности, романтической любви.

Взгляд на социальное животное

Люди — это социальные животные, которые большую часть жизни проводят в окружении других людей. В ходе одного из исследований Рид Ларсон и его коллеги (Larson et al., 1982) обратились к группе взрослых людей и группе подростков с просьбой в течение недели поносить электронные пейджеры. В случайно выбранные промежутки времени с раннего утра до позднего вечера исследователи активизировали эти пейджеры, издававшие звонок, служивший участникам сигналом к заполнению короткого опросника с описанием того, что они делали в данный момент и находились ли при этом одни или в компании других людей. Как видно из табл. 8.1, почти три четверти времени своего бодрствования индивиды проводили в обществе других людей. Люди с наибольшей вероятностью оставались одни, когда занимались работой по дому, принимали душ, слушали музыку или выполняли уроки, заданные на дом. Напротив, люди чаще оказывались в компании, когда они

Таблица 8.1

Как люди проводят свое время

Деятельность	Подростки, %		Взрослые, %	
	В одиночестве	С другими	В одиночестве	С другими
Дома				
Работа по дому	6,7	5,6	5,4	8,6
Уход за собой (принятие ванны и т. п.)	2,1	0,5	2,2	1,2
Выполнение домашнего задания (только для подростков)	3,5	1,4	—	—
Прием пищи	0,6	3,1	0,7	2,4
Общение (в том числе по телефону)	2,6	5,4	—	3,8
Просмотр телевизионных передач	2,0	3,9	2,2	5,1
Чтение	2,0	1,4	1,5	1,4
Занятие хобби и искусством	0,7	0,5	0,3	0,2
Отдых, прослушивание музыки	1,8	2,5	2,4	3,3
Все виды домашней деятельности	20,0	24,3	14,7	26,0
На работе или в школе				
Труд на рабочем месте	1,6	2,2	5,9	20,9
В классе (только для подростков)	0,0	15,6	—	—
Другие виды деятельности на работе или в школе	1,2	13,5	3,6	11,5
Все виды рабочей или учебной деятельности	2,8	31,3	9,5	32,3
В общественных местах				
В поездке (на автобусе и т. д.)	1,3	3,3	2,9	3,6
Другие виды деятельности	1,2	6,2	0,8	1,1
Досуг	0,6	9,0	1,2	7,9
Все виды деятельности в общественных местах	3,1	18,6	4,9	12,6
Всего времени	**25,9**	**74,1**	**29,1**	**70,9**

Примечание. Таблица показывает, сколько времени люди находились в одиночестве или с другими людьми при выполнении того или иного специфического вида деятельности. Например, подростки сообщали, что затрачивали 6,7% своего времени на выполнение работы по дому в одиночестве.

Источник: цит. по: R. Larson, M. Csikszentmihalyi & R. Graef, Time alone in daily experience: Loneliness or renewal? In L. A. Peplau & D. Perlman (Eds.), Loneliness, p. 43. Copyright 1982 by John Wiley & Sons.

находились в школе или на работе. Почему люди так тянутся к общению с другими людьми? Один из ответов на этот вопрос дают исследования стремления к **аффилиации**, человеческой тенденции искать общества других людей (Perlman, 1998).

Аффилиация

В 1950-х Стэнли Шехтер приступил к проведению серии важных экспериментов по выяснению факторов, усиливающих желание человека находиться в обществе других людей. Шехтер (Schachter, 1959) исходил из правдоподобной гипотезы о том, что люди тянутся к другим для того, чтобы снизить чувство страха. Таким образом, если взрослых испытуемых случайно поместить в условия, когда они будут испытывать либо сильное, либо слабое чувство страха, то в их стремлении к человеческому обществу будут наблюдаться значительные различия.

Для проверки этой идеи Шехтер набрал группу студенток-старшекурсниц. Когда испытуемых приглашали принять участие в исследовании, их встречал экспериментатор в белом лабораторном халате в окружении разнообразного электронного оборудования. Экспериментатор представлялся доктором Грегором Зильштейном с факультета неврологии и психиатрии и объяснял, что предстоящий эксперимент связан с изучением эффектов ударов электрическим током. Чтобы напугать одних испытуемых больше, чем других, экспериментатор использовал два различных описания используемых электрических ударов.

В экспериментальных условиях сильного страха доктор Зильштейн описывал электрические удары в зловещих тонах. Испытуемым сообщалось: «Эти удары будут серьезными...В исследованиях такого рода, если мы действительно надеемся узнать что-нибудь, что может принести реальную помощь человечеству, необходимо использовать по-настоящему сильные удары...Эти удары будут довольно болезненными, но, конечно, они не повлекут за собой необратимого физического ущерба». Произнося свою речь в таком духе, доктор Зильштейн пытался сформировать у данного участника отчетливое ожидание чрезвычайно опасного и болезненного опыта.

В экспериментальных условиях слабого страха исследователи преследовали цель привести участников в состояние расслабленности и снизить впечатление



Сталкиваясь с несчастьем, люди часто обращаются к соседям и друзьям за утешением и советом. Говоря научным языком, страх и неопределенность усиливают тенденцию к аффилиации

серьезности ударов. Доктор Зильштейн описывал электрические удары в таком духе: «Я уверяю вас, то, что вы почувствуете, никоим образом не явится болезненным. Это будет скорее похоже на легкую щекотку или покалывание, нежели что-то неприятное». Таким образом, несмотря на то что обеим группам испытуемых сообщалось, что эксперимент будет связан с электрическими ударами, одна группа находилась в ожидании болезненного и пугающего опыта, тогда как другая рассчитывала на вполне безобидный и безопасный опыт. В ходе опроса относительно переживаемых ощущений женщины из экспериментальной ситуации в условиях сильного страха действительно были напуганы гораздо в большей степени.

Вслед за активизацией и измерением степени страха доктор Зильштейн сообщал испытуемым о 10-минутной задержке, вызванной необходимостью подготовить аппаратуру. Он говорил, что испытуемые могут подождать начала эксперимента в удобных комнатах с креслами и журналами. Затем экспериментатор объявлял, что ему пришла в голову следующая мысль: возможно, кто-то хочет подождать в одиночестве, а кто-то — в компании других испытуемых, принимающих участие в эксперименте. Каждую женщину просили указать, предпочитала ли она подождать отдельно от других, с другими или ей было все равно. Как и прогнозировалось, 63% женщин из группы «сильного страха» предпочли подождать в обществе других добровольцев, в отличие от 33% женщин из группы «слабого страха». Большинство последующих исследований, выполненных на широком спектре ситуаций, подтвердили этот общий вывод. Например, в одном из исследований женщины, испытывающие неудовлетворенность и неуверенность в отношении собственного брака, сравнивались с женщинами, которые испытывали уверенность и удовлетворенность своим браком. Как и прогнозировалось, неуверенные женщины в значительно большей степени тянулись к общению, что определялось количеством их разговоров с другими людьми о своем браке (Buunk, Van Yperen, Taylor & Collins, 1991).

Если испытывающие страх люди, как правило, тянутся к компании, что же именно они надеются получить от общения с другими людьми? Какой психологический процесс при этом задействован? Исследователи проанализировали два возможных ответа. Первый связан с гипотезой отвлечения внимания: испытывающие страх люди тянутся к общению, чтобы освободиться от своих проблем. В этом случае не должно иметь большого значения то, с кем они вступают в общение — для этого годится практически любой. Вторая гипотеза основана на **теории социального сравнения**. Как уже описывалось в главе 4, эта теория утверждает, что люди стремятся сравнивать свои собственные ощущения и реакции с ощущениями и реакциями других людей в такой же ситуации. Когда мы оказываемся в новой или необычной ситуации и испытываем неуверенность в отношении того, как нам следует на нее реагировать, мы обращаемся к другим людям как к источнику информации. Таким образом, согласно гипотезе социального сравнения, испытывающие страх люди должны стремиться к аффилиации, но только с теми людьми, которые оказываются в такой же ситуации.

Обе точки зрения были проверены в ходе многочисленных исследований, и результаты в целом подтверждают гипотезу социального сравнения. В одном из исследований, в частности, группе испытуемых предоставлялся выбор: ожидать в одиночестве или ожидать вместе с людьми, принимающими участие в том же самом исследовании (Schachter, 1959). Другим испытуемым предоставлялся выбор:

ожидать в одиночестве или ожидать вместе со студентами, которые пришли на встречу со своими факультетскими кураторами. Как и прогнозировали исследователи, основываясь на теории социального сравнения, испытывающие страх участники эксперимента предпочитали ожидание с людьми, находящимися в такой же ситуации, но не с теми, кто находился в иной ситуации. Как заключил Шехтер: «Несчастье влечет не во всякую компанию, оно предпочитает несчастную компанию» (Schachter, 1959, p. 24).

Вы, наверное, заметили, что в ходе лабораторных исследований испытуемым не предоставлялась возможность провести время с кем-либо, кто уже прошел через подобный эксперимент и, следовательно, имел бы точное представление о том, насколько болезненными были удары электрическим током в действительности. Более приближенное к естественным условиям исследование предоставило возможность именно такого сравнения (Kulik, Mahler, 1989). Испытуемыми были пациенты, которым предстояла операция по коронарному шунтированию. Им предоставлялась возможность выбрать товарища по больничной палате: другого пациента, также ожидающего операции по коронарному шунтированию, или пациента, который уже перенес эту операцию. При наличии этих вариантов большинство пациентов предпочитали находиться в палате с тем, кто уже прошел через операцию. Пациенты объясняли свой выбор следующими словами: «Всегда лучше поговорить с человеком, который уже прошел через это» или «Думаю, что разговор с человеком, который через это уже прошел, придаст мне больше уверенности» (Kulik, Mahler, p. 188). При столкновении с новой и потенциально опасной ситуацией люди зачастую испытывают потребность находиться рядом с теми, кто способен помочь им прояснить и растолковать этот новый опыт (Kulik, Mahler & Earnest, 1994).

В повседневной жизни индивиды, как правило, стремятся поддерживать оптимальную степень аффилиации и физической близости с другими людьми в зависимости от конкретной ситуации (O'Connor, Rosenblood, 1996). Существуют также индивидуальные различия в количестве предпочитаемых человеком социальных контактов; одни из нас более общительны, нежели другие. Кроме того, наше стремление к аффилиации изменяется в зависимости от самой ситуации. Иногда в жизни возникают ситуации, когда даже самый общительный человек хочет остаться один, а в иные моменты практически любой из нас испытывает потребность в человеческой компании.

Детская привязанность

Даже более важным, чем тенденция к аффилиации, является человеческое стремление вырабатывать устойчивые связи с конкретными индивидами. Нам недостаточно просто находиться в обществе других людей; скорее мы хотим иметь тесные взаимоотношения с людьми, которые заботятся о нас (Baumeister, Leary, 1995). Самые ранние признаки этого стремления обнаруживаются в детстве, когда младенцы формируют сильные привязанности к одному или нескольким взрослым. Это отношение привязанности описывается как первая детская любовь.

Младенцы привязываются к людям, которые взаимодействуют с ними чаще других и проявляют по отношению к ним больше заботы. Ими обычно становятся мать и отец, хотя таким человеком может быть любой, с кем младенец имеет регулярный контакт (Bowlby, 1988; Hazan, Shaver, 1994). Под **привязанностью** (*attach-*

ment) мы подразумеваем позитивную реакцию младенца на конкретных людей, выражающуюся в том, что он лучше себя чувствует в их присутствии и, испытывая страх, ищет их.

Привязанность обеспечивает детям выполнение двух важных функций (Shaver, Klinnert, 1982). Во-первых, дети чувствуют себя в безопасности, находясь рядом с объектом привязанности. Когда дети испуганы или сталкиваются с незнакомыми ситуациями, они обращаются к этому человеку за утешением и поддержкой. Например, младенцы выражают меньшее беспокойство при виде приближающегося незнакомца, если находятся на руках у матери, нежели когда они находятся от нее в нескольких шагах.

Вторая функция привязанности состоит в обеспечении ребенка информацией об окружающем мире. Когда дети не уверены в том, как им следует реагировать на новую ситуацию, они обращаются за руководством к объекту своей привязанности. В ходе одного из исследований младенцев в возрасте от 12 до 18 месяцев вместе с их матерями помещали в игровую комнату и показывали им такие новые игрушки, как большой паук с дистанционным управлением, динозавр с дистанционным управлением и т. д. (Klinnert, 1981). При первом появлении какого-нибудь из этих странных и незнакомых объектов большинство детей вопросительно смотрели на свою мать. Если мать (следуя инструкциям, полученным от исследователя) выражала страх, ребенок обычно придвигался к матери. Если мать выражала удовольствие и улыбалась, ребенок двигался в направлении новой игрушки. Реакцией ребенка руководили невербальные сигналы, идущие от матери.

Все дети вырабатывают привязанность к своему первичному опекуну. Однако характер этой привязанности между младенцем и родителем может меняться. Мэри Эйнсуорт и ее сотрудники (Ainsworth, 1978) выделили три основных стиля привязанности, существующей между младенцами и их родителями:

- Уверенная привязанность возникает, когда родитель всегда легкодоступен и выражает чуткость к нуждам ребенка.
- Избегающая привязанность возникает, когда родитель выражает нечуткость или даже отвержение. Младенцы могут поначалу «протестовать» против такого недостатка внимания, но в конце концов «отдаляются» от своего опекуна.
- Беспокойная/амбивалентная привязанность возникает, когда первичный опекун выражает беспокойство и непоследовательно реагирует на нужды младенца. Он может быть то легкодоступным и чутким, то становиться недоступным или навязчивым.

Мы можем рассматривать стиль детской привязанности как ответ на вопрос: «Могу ли я рассчитывать на моего родителя в случае необходимости?» Ребенок с уверенным стилем привязанности усвоил для себя, что таким ответом будет «да», избегающий ребенок — что таким ответом будет «нет», а амбивалентный ребенок — что таким ответом будет «может быть».

Детскую привязанность исследователи объясняли как врожденными биологическими факторами, так и факторами научения. Биологическая точка зрения подчеркивает ценность привязанности для выживания ребенка. Человеческие младенцы появляются на свет беспомощными созданиями, нуждающимися в том, чтобы о них заботились, защищали, кормили и обеспечивали тепло. Когда дети

начинают самостоятельно передвигаться, представляется важным, чтобы они не слишком удалялись от своих родителей, поскольку они могут подвергнуться опасности или потеряться. Привязанность явилась адаптивным фактором человеческой эволюции, поскольку гарантировала детям необходимое для выживания внимание. Биологическое объяснение привязанности исходит из представления о том, что определенные формы поведения и реакции младенцев и родителей «программируются» генетически, и именно эти факторы обусловливают формирование привязанности.

Второе объяснение состоит в том, что привязанности научаются. Ребенок привязывается к родителю, потому что тот кормит и оберегает его; родитель привязывается к ребенку, потому что ребенок вознаграждает родителя. Например, когда ребенок плачет, родитель приходит к нему, потому что плач обычно означает, что ребенку что-то нужно. Родитель появляется и дает ребенку пищу или меняет пеленки. Ребенок перестает плакать. Оба получили подкрепление в результате взаимодействия: ребенок чувствует себя лучше, поскольку он больше не испытывает голода или неудобства; родитель получает удовлетворение от того, что ребенок перестал плакать.

Как биологический подход, так и подход научения, вероятно, содержат зерна истины. Очевидно, что многие врожденные формы поведения ребенка вносят вклад в формирование привязанности. Ребенку нет необходимости учиться плакать, улыбаться или чувствовать себя хорошо, когда ему комфортно; эти врожденные реакции важны для выработки уз привязанности между родителем и ребенком. С другой стороны, не вызывает сомнений, что вид улыбающегося ребенка или прекращение его плача в ответ на наше появление служат подкрепляющим фактором и что без этого подкрепления мы не смогли бы развить к нему сильной привязанности. Поэтому представляется весьма вероятным, что определенные врожденные формы поведения помогают вырабатывать привязанность, а механизм, посредством которого они функционируют, реализуется на основе взаимного подкрепления родителя и ребенка.

Данные, полученные в ходе исследований привязанности, свидетельствуют о том, что тенденция к аффилиации имеет, по крайней мере отчасти, биологическую основу. Как представители биологического вида люди могут обладать предрасположенностью к формированию эмоциональной привязанности к тем, с кем они постоянно взаимодействуют, а также склонностью ощущать больший комфорт и безопасность в присутствии близких людей. Способность к эмоциональной привязанности, впервые проявившись в младенческом возрасте, развивается на протяжении всей последующей жизни.

Выгоды социальных отношений

По мере того как мы растем, наши социальные потребности становятся сложнее и разнообразнее. Мы формируем взаимоотношения с людьми, чтобы приятно проводить время, получать помощь, вести сексуальную жизнь, ощущать собственное влияние или достигать признания. Многие теоретики пытались классифицировать основные типы выгод, извлекаемых людьми из взаимоотношений. Роберт Вейсс (Weiss, 1974) предложил метод иллюстративного анализа. Он выделил шесть так называемых главных «ресурсов социальных отношений» — типы важных вознаграждений, предоставляемых индивиду взаимоотношениями.

- *Привязанность* — чувство безопасности и комфорта, вызываемое самыми близкими взаимоотношениями. Будучи детьми, мы сильно привязываемся к нашим родителям; будучи взрослыми, мы можем испытывать такое чувство к романтическому партнеру, супругу или близкому другу.
- *Социальная интеграция* — чувство, что другие люди разделяют наши интересы и установки (аттитюды). Обычно оно обеспечивается взаимоотношениями с друзьями, коллегами, товарищами по работе, людьми, разделяющими наши религиозные убеждения, соседями и так далее. Такие взаимоотношения предлагают дружеское общение и создают ощущение собственной принадлежности к группе.
- *Подтверждение своей значимости* обеспечивается поддержкой со стороны других людей нашего чувства собственной компетентности и ценности.
- *Ощущение надежного тыла* связано с осознанием существования людей, готовых прийти к нам на помощь в трудную минуту. Когда возникают чрезвычайные обстоятельства, мы часто обращаемся за помощью к членам своей семьи.
- *Руководство* обеспечивается воспитателями, учителями, врачами, друзьями и другими людьми, к которым мы обращаемся за информацией и советом.
- *Возможность проявить заботу* возникает, когда мы несем ответственность за благополучие другого человека. Забота о ком-то наполняет нас ощущением собственной необходимости и важности.

Предлагались и другие типологии выгод, извлекаемых из социальных взаимоотношений, выделявших несколько иные их функции. Наибольшего внимания заслуживают исследования, в которых проводится анализ влияния социальных взаимоотношений на психическое и физическое здоровье человека. В них используется термин **социальная поддержка**, относящийся к межличностным обменам, в ходе которых один человек оказывает помощь или содействие другому. Исследователи выделяют несколько важных типов социальной поддержки. Например, инструментальная поддержка связана с оказанием финансовой помощи и предоставлением других видов благ или услуг. Информационная поддержка связана с обеспечением советом, руководством или полезной информацией. Мы поговорим о социальной поддержке более подробно в главе 14, касающейся здоровья.

Анализ конкретных выгод, получаемых в результате социальных взаимоотношений, позволяет выделить два важных момента, касающихся социальных потребностей человека. Во-первых, преимущества человеческих взаимоотношений необычайно многочисленны и разнообразны. Мы без труда могли бы добавить в список, предложенный Вайссом, множество других социальных потребностей. Во-вторых, подобный анализ говорит о том, что не существует какого-то уникального типа взаимоотношений, способного реализовать все наши социальные потребности. Взаимоотношения с любимым человеком могут обеспечить ощущение привязанности, но не ощущение принадлежности к группе. Учитель может предоставить руководство в отношении вопросов учебы или карьеры, но вряд ли одолжит нам денег или отвезет нас в аэропорт. Следовательно, здоровая и полноценная социальная жизнь обеспечивается наличием различных социальных отношений, способных удовлетворить широкое разнообразие человеческих потребностей. Когда наши социальные взаимоотношения становятся неадекватными и неудовлетворительными, мы оказываемся в одиночестве.

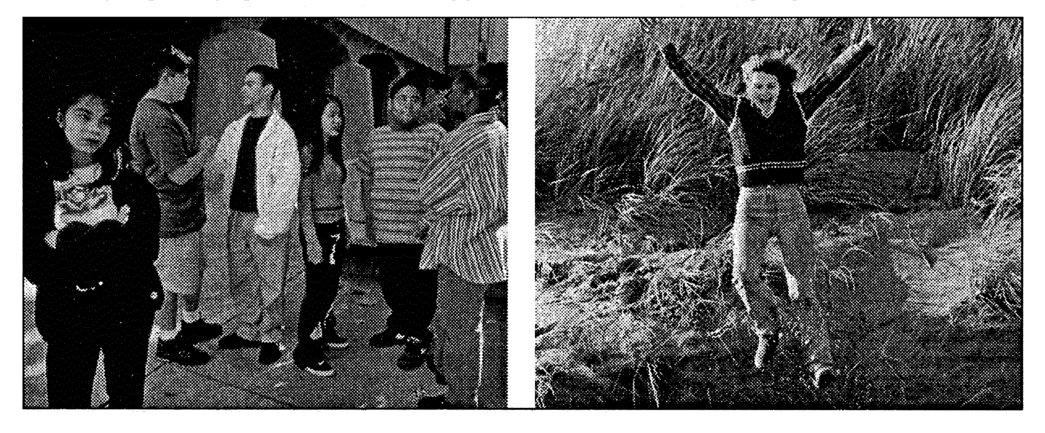
Одиночество

Одиночество характеризуется ощущением субъективного дискомфорта, которое мы испытываем, когда наши социальные отношения лишены какого-то важного качества (Perlman, Peplau, 1998). Подобный дефицит может носить количественный характер: мы можем не иметь друзей или иметь меньше друзей, чем нам бы хотелось. Или же он может быть качественным: мы можем ощущать, что наши взаимоотношения искусственны или менее приемлемы, чем нам бы хотелось. Одиночество и уединение не одно и то же. Одиночество «таится» внутри человека, его нельзя определить лишь на основании внешнего вида. В отличие от этого, уединение — объективное состояние пребывания в стороне от других людей.

Между уединением и одиночеством не существует неизбежной связи. Мы можем быть счастливы, находясь в одиночестве, и чувствовать одиночество в толпе. Тем не менее люди несколько чаще чувствуют себя одинокими, когда оказываются одни. Ранее в этой главе мы описали исследование, касающееся того, как люди проводят свое время (Csikszentmihalyi, Graef, 1982). В ходе этого исследования было обнаружено, что люди чувствовали себя более одиноко, когда оказывались одни, чем когда находились в компании других людей. У подростков чувство одиночества усиливалось, когда они оставались одни вечерами в пятницу и субботу. Подростки не испытывали одиночества, если были лишены компании в течение недели во время учебы или при совершении покупок. Однако вечера в выходные дни, когда личные предпочтения и социальные нормы подсказывали, что их место должно быть среди друзей, зачастую вызывали у них чувство одиночества.

Переживание одиночества. В ходе национальных опросов приблизительно один американец из четырех признавался в том, что за прошедшие две недели хотя бы однажды испытывал сильное чувство одиночества или удаленности от других людей (Perlman, Peplau, 1998). Одиночество может варьировать от преходящих приступов дискомфорта до сильных и длительных мучительных переживаний.

Иногда причиной одиночества становятся жизненные изменения, отнимающие у нас друзей и любимых людей. Ситуации, обычно вызывающие одиночество, связаны с переездом в новый город, переходом в другую школу, поступлением на новую работу, расставанием с друзьями и любимыми, прекращением важных



Чувство одиночества, испытываемое этой девушкой (слева), отражает мучительное переживание социального отвержения. Резвящаяся на берегу реки девушка явно довольна своим уединением

взаимоотношений. Одиночество может также возникать в результате физической болезни или тяжелого несчастного случая, которые препятствуют социальным взаимоотношениям, приковывая человека к постели или ограничивая его физические способности (Lyons, 1991). Большинство людей в конечном счете оправляются от подобного ситуационного одиночества и восстанавливают полноценную социальную жизнь, несмотря на то что в некоторых ситуациях достичь этого бывает очень трудно.

Некоторые люди страдают от одиночества в течение многих лет, и это почти не зависит от изменений, происходящих в их жизни. Они переживают хроническое одиночество. Такой индивид мог бы охарактеризовать себя скорее как «одинокого человека», нежели как человека, просто переживающего в своей жизни период одиночества. Примерно 10% взрослых американцев страдают от сильного и постоянного чувства одиночества. Оказалось, что сильное одиночество связано с разнообразными личными проблемами, включая депрессию, употребление алкоголя и наркотиков, низкую успеваемость в колледже, физическую болезнь, а для пожилых людей связано также с увеличением риска быть помещенными в дом престарелых и смертью.

Роберт Вайсс (Weiss, 1973) выделил два типа одиночества в зависимости от того, каких социальных ресурсов недостает личности. *Эмоциональное одиночество* возникает в результате отсутствия близкой привязанности — такой, которую могли бы обеспечить детям их родители, а взрослым — их супруг(а) или близкий друг. *Социальное одиночество* возникает, когда человеку недостает чувства социальной интеграции или своей причастности к обществу, что могли бы обеспечить ему друзья или товарищи по работе. Эти два типа одиночества могут переживаться человеком порознь. Молодожены, переехавшие на Аляску в поисках новых ощущений, могут не испытывать эмоционального одиночества — ведь у каждого есть другой. Однако они, очевидно, будут переживать социальное одиночество до тех пор, пока не заведут знакомств и не приобретут ощущения своей принадлежности к новому обществу. Вдова может переживать сильное эмоциональное одиночество после смерти мужа, однако она продолжает сохранять многие социальные связи с родственниками и знакомыми в своей церкви или синагоге.

Кто подвержен риску одиночества? Никакая часть общества не обладает иммунитетом против одиночества, однако одни люди подвержены гораздо большему риску пережить это чувство, чем другие (Peplau, Perlman, 1982). Определенный детский опыт может предрасполагать индивидов к одиночеству. Например, дети разведенных родителей подвергаются большему риску одиночества во взрослом возрасте по сравнению с детьми из полных семей. Исследования, проведенные среди взрослых, демонстрируют отчетливую связь между низкой самооценкой и одиночеством (Olmstead, Guy, O'Malley & Bentler, 1991). Человек, испытывающий неуверенность в себе, вероятно, будет в меньшей степени склонен рисковать в социальных ситуациях и неявным образом транслировать ощущение своей неполноценности другим. Это в свою очередь может создавать почву для скудных социальных взаимоотношений и одиночества.

Не вызывает удивления, что женатые и замужние люди с меньшей вероятностью испытывают чувство одиночества (Stack, 1998). Данное преимущество совместного проживания гораздо ярче выражено у официально женатых людей, чем у пар, живущих вместе без регистрации брака. Интересно заметить, однако, что

некоторые женатые мужчины и замужние женщины все же переживают чувство одиночества. Муж или жена могут чувствовать одиночество, потому что их брак не удовлетворяет их личных потребностей или потому что им не хватает друзей и знакомых за пределами брака. Одиночество больше распространено среди бедных людей, чем среди богатых. Хорошие взаимоотношения проще поддерживать, когда люди располагают временем и деньгами для проведения досуга.

Одиночество также связано с возрастом. Распространенные стереотипы диктуют представление о старости как о времени большого одиночества. Однако исследования свидетельствуют о том, что в действительности одиночество больше всего распространено среди подростков и молодежи и меньше всего — среди более взрослых людей (Perlman, 1990). В ходе одного из крупномасштабных опросов 79% респондентов в возрасте до 18 лет сообщили о том, что они иногда или часто испытывают чувство одиночества и только 53% людей в возрасте от 45 до 54 лет и 37% в возрасте от 55 лет и старше сообщили о себе то же самое (Parlee, 1979). Исследователи пока не установили причину подобного возрастного размежевания. В частности, на это может влиять «разница между поколениями»; молодые люди могут обнаруживать большую склонность к выражению своих чувств и признанию одиночества по сравнению со взрослыми людьми. Так же верно, однако, может оказаться и то, что молодые люди сталкиваются с большим количеством социальных перемен, таких как уход из родительского дома, начало самостоятельной жизни, поступление в колледж или обретение первой постоянной работы — каждая из которых может вызывать чувство одиночества. По мере того как люди становятся взрослее, их социальная жизнь может приобретать большую стабильность. С возрастом также усваиваются различные социальные навыки и умения и вырабатываются более реалистические ожидания в отношении социальных связей.

На протяжении жизненного пути от рождения до смерти лишь немногим удается избежать переживания чувства одиночества. Однако одиночество справедливо рассматривать не как проявление слабости, а скорее как отражение наших человеческих потребностей в социальных взаимоотношениях — потребностей, присущих всем людям. Вот почему единственным эффективным средством от одиночества является установление взаимоотношений, отвечающих нашим базовым психологическим потребностям в привязанности.

Фундаментальные принципы межличностной привлекательности

Почему нам нравятся одни люди и не нравятся другие? Что определяет наш выбор товарищей и друзей? Пожалуй, наиболее общим ответом на эти вопросы будет следующий: нам нравятся люди, которые воздают нам должное и помогают удовлетворять наши потребности. Одной из важнейших разновидностей вознаграждения является социальное одобрение, и многие исследования показали, что мы склонны симпатизировать людям, которые позитивно нас оценивают. Существует также тенденция к взаимному притяжению: нам нравятся те люди, которым нравимся мы сами, и сила этого эффекта увеличивается по мере продолжительности взаимоотношений (Kenny, 1994).

Другой общий принцип основан на **теории социального обмена**. Люди нравятся нам тогда, когда мы воспринимаем взаимоотношения с ними как выгодные, то есть когда выгоды, которые мы получаем в результате этих взаимоотношений,

перевешивают наши затраты. Так, нам может нравиться Стэн потому, что он сильный, веселый человек и хороший спортсмен, и потому, что эти привлекательные качества перевешивают его несносную тенденцию опаздывать. Теория социального обмена подчеркивает также, что мы производим сравнительные суждения, оценивая выгоды, которые мы получаем от одного человека, по сравнению с выгодами, которые мы получаем от другого. Этот подход с позиций социального обмена будет более детально рассмотрен в главе 9.

Не забывая об этих общих принципах, сейчас мы обратимся к обзору исследований более специфических факторов, также оказывающих влияние на межличностное притяжение. Четырьмя важными детерминантами притяжения являются пространственная близость, знакомство, сходство и личностные качества индивида. В ходе нашего обсуждения каждого из этих факторов мы будем также указывать на некоторые исключения, отклоняющиеся от общего правила.

Пространственная близость

Пожалуй, наилучшим показателем, позволяющим предположить, дружат ли два человека, является то, насколько далеко они живут друг от друга. Если один живет в Бразилии, а другой — в Китае, они почти наверняка не окажутся друзьями. Если один живет в Чикаго, а другой — в Фениксе или даже если они живут на противоположных концах одного и того же города, то маловероятно, что они окажутся друзьями. Фактически если два человека проживают на расстоянии лишь 10 кварталов друг от друга, вероятность того, что они окажутся друзьями, гораздо меньше, чем если бы они жили в соседних квартирах. Пространственная близость — чрезвычайно мощный фактор межличностной привлекательности.

В 1950-х годах группа социальных психологов изучала эффект пространственной близости в Вестгейт-Весте, одном из крупных жилых комплексов (Festinger, Schachter & Back, 1950). Вестгейт-Вест состоял из 17 отдельно расположенных двухэтажных домов, каждый из которых имел 10 квартир (по 5 на этаже). Квартиры были практически идентичными. Что еще более важно, жители не выбирали, где им предстоит жить; квартиры предоставлялись им по мере освобождения прежними жильцами. В результате Вестгейт-Вест оказался максимально приближен к требованиям полевого эксперимента со случайно распределенными жителями.

Всем респондентам задавался вопрос: «С какими тремя людьми в Вестгейт-Весте вы общаетесь чаще всего?» Результаты со всей очевидностью показали, что жители состояли в дружеских отношениях с теми, кто находился в непосредственной близости от них. Люди, жившие на одном этаже, упоминали своего ближайшего соседа чаще, чем соседа через дверь, а соседа через дверь чаще, чем соседа на другом конце лестничной площадки. Ближайшие соседи составляли 41% избранных в сравнении лишь с 22% соседей через дверь и 10% соседей в конце лестничной площадки. Кроме того, люди, жившие на разных этажах, становились друзьями значительно реже, чем жившие на одном этаже, даже когда физическое расстояние между ними оставалось приблизительно одинаковым. Вероятно, это происходило потому, что подняться или спуститься по лестнице требовало больших усилий, чем просто пройти по лестничной площадке. Таким образом, люди на разных этажах ощущали большую психологическую дистан-

цию, чем находившиеся на одном и том же этаже. Исследователи назвали данное расстояние функциональным, подразумевая, что вероятность возникновения общения определяется, помимо фактического расстояния, также планировкой многоквартирного дома. Чем ближе люди живут друг к другу с точки зрения как физического, так и функционального расстояния, тем выше вероятность того, что они подружатся.

В ходе исследований последних лет психологи пытались выяснить, как физическая планировка общежитий колледжей влияет на социальное взаимодействие. Общежития колледжей обычно строятся по двум проектам. Одни общежития представляет собой комнаты, расположенные вдоль длинного коридора с комнатами отдыха и ванными помещениями, используемыми всеми жителями данного коридора. Второй тип — это квартиры, состоящие из нескольких спален, расположенных вокруг общей гостиной, при этом жильцы совместно используют ванные помещения. Величина доступного каждому жилого пространства в обоих случаях остается примерно одинаковой. Однако эти планировки, по-видимому, оказывают различное влияние на проживающих в общежитии студентов. Проводя исследование, Баум и Дэйвис (Baum, Davis, 1980) получили разрешение распределять студенток-первокурсниц в условия проживания случайным образом. Чтобы контролировать окружение в дальнейшем, исследователи выбрали два одинаковых этажа с длинными коридорами в одном и том же общежитии. Планировка одного этажа была оставлена без изменений; другой этаж был переоборудован таким образом, чтобы разделить коридор на небольшие сектора с комнатами для отдыха. Исследователи предлагали студенткам заполнять опросники в начале учебного года и несколько раз в течение года. Они также вели систематические наблюдения за социальными взаимодействиями в общежитии. Результаты эксперимента были очевидными. После пребывания в общежитии в течение нескольких недель, студентки, жившие на этаже, разделенном на сектора, сообщали о больших успехах в приобретении новых друзей в общежитии и вступали в большее количество социальных взаимодействий в комнатах для отдыха и в коридорах. Компактное проживание по сравнению с более разрозненным в большей степени способствовало формированию дружеских отношений.

Дополнительное подтверждение важности пространственной близости дает исследование, в ходе которого людей просили описать «памятные взаимодействия» — то есть недавние случаи, когда они обсуждали что-либо важное в личном контакте с другим человеком (Latané, Liu, Nowak, Bonevento & Zheng, 1995). Участников просили также указать физическое расстояние, которое разделяло их и человека, участвовавшего в каждом запомнившемся им взаимодействии. Результаты представили убедительные доказательства важности физического расстояния. Хотя 10% запомнившихся взаимодействий происходило с людьми, проживавшими на расстоянии свыше 50 миль, подавляющее большинство их было связано с людьми, проживавшими рядом, или в том же доме, или в пределах расстояния в 1 милю. Эти результаты были воспроизведены в повторных опросах на трех различных выборках в Соединенных Штатах и Китае.

Объяснение влияния пространственной близости

Люди, находящиеся в непосредственной близости, более доступны, чем те, кто находится вдали от нас. Совершенно очевидно, что нам не могут понравиться или

стать друзьями люди, с которыми мы никогда не виделись. Мы выбираем друзей среди людей, которых знаем. Доступность находящихся поблизости людей также влияет на баланс вознаграждений и затрат в процессе взаимодействия — момент, особо выделяемый теорией социального обмена. Нам не приходится особенно напрягаться для того, чтобы поболтать с соседкой или спросить ее об автобусном сообщении с аэропортом. Даже если компания соседа приятна лишь отчасти, мы можем поддаваться на ее «дешевизну» и, таким образом, находить ее выгодной. В отличие от этого, взаимоотношения на большом расстоянии требуют времени, планирования и денег. Когда хорошие друзья разъезжаются, они обычно обещают регулярно поддерживать общение. Однако многие вскоре обнаруживают, что их контакты сводятся к посылке открытки ко дню рождения или телефонному звонку.

Другое объяснение влияния пространственной близости основано на **теории когнитивного диссонанса**, описанной в главе 5. Согласно этой теории, люди стремятся поддерживать гармоничное соответствие или согласованность своих аттитюдов — согласованно выстраивать свои симпатии и антипатии, избегая противоречий. Психологически очень сложно жить или работать бок о бок с кем-то, кто нам не нравится, и поэтому мы испытываем сильное когнитивное давление к тому, чтобы симпатизировать людям, с которыми нам приходится общаться. У нас существует мотивация симпатизировать тем, с кем мы как-либо связаны, и искать возможность находиться рядом с теми, кто нам нравится. Например, предположим, что вы приехали в колледж, чтобы познакомиться с будущим соседом по комнате, и сразу же невзлюбили его или ее. У вас есть два варианта, как попытаться снизить когнитивный диссонанс. Вы по возможности избегаете вашего соседа по комнате и пытаетесь перебраться в другую комнату. Или же вы можете переоценить соседа по комнате, попытавшись увидеть в нем какие-то хорошие качества для того, чтобы избежать конфликтов и улучшить ситуацию. Проблема сводится к тому, *что* именно оказывается легче изменить. Зачастую полностью прекратить взаимоотношения оказывается практически невозможно. Ваш куратор по общежитию может настаивать на том, что вы не можете менять соседей по комнате до окончания семестра. Следовательно, вы будете испытывать давление в сторону увеличения симпатии к соседу по комнате.

Другие исследования также показали, что простое предвосхищение взаимодействия увеличивает симпатию. В ходе одного исследования студенты колледжа согласились на предложение психологов в течение пяти недель ходить на свидания (Berscheid, Graziano, Monson & Dermer, 1976). Испытуемым были показаны видеозаписи различных людей, распределенных случайным образом на предполагаемых партнеров по будущему свиданию, и тех, с кем свидания не планируются. Партнеры по будущему свиданию нравились испытуемым значительно чаще. В целом если мы знаем, что нам предстоит взаимодействовать с кем-то в будущем, мы склонны усиливать позитивные качества этого человека и игнорировать или сводить к минимуму негативные. Стремление к когнитивной согласованности мотивирует нас симпатизировать своим соседям, товарищам по комнате и другим людям, находящимся в пространственной близости от нас.

Существуют, разумеется, исключения в отношении симпатии, связанной с пространственной близостью. Иногда никакое количество когнитивной переоценки не убедит нас в том, что грубая секретарша из нашего офиса в действительности очень милая женщина или что наша дерзкая и упрямая сестренка

в действительности маленький ангел. Пространственная близость с наибольшей вероятностью способствует возникновению притяжения, когда взаимодействующие люди имеют сходные аттитюды и цели. На самом деле, когда между людьми присутствуют изначальные антагонизмы или конфликты, пространственное сближение и увеличение количества контактов может, наоборот, усиливать негативные чувства.

Знакомство

Люди, рядом с которыми мы живем или работаем, становятся нашими знакомыми, и это знакомство может усиливать межличностное притяжение. Даже сам по себе тот факт, что мы часто попадаемся на глаза другому человеку, может усиливать для него нашу привлекательность. Этот **эффект простого предъявления** был продемонстрирован Робертом Зайонцом (Zajonc et al., 1968) и его коллегами.

В одном из исследований Зайонц демонстрировал студентам колледжа фотографии людей. Некоторые лица показывались по 25 раз, другие только один или два раза. После этого испытуемые указывали, насколько им понравилось каждое лицо и насколько, по их мнению, им мог бы понравиться сам изображенный человек. Результаты представлены на рис. 8.1. Чем чаще испытуемые видели лицо, тем чаще они сообщали, что оно им нравилось, и полагали, что им бы понравился и этот человек. Такой же результат был получен в ситуации многократного предъявления испытуемым реальных людей. В другом исследовании Морленд и Бич (Moreland, Beach, 1992) привлекли четырех студенток колледжа в качестве помощниц в проведении полевого эксперимента. Предварительное тестирование показало, что все студентки оценивались как в равной степени привлекательные.

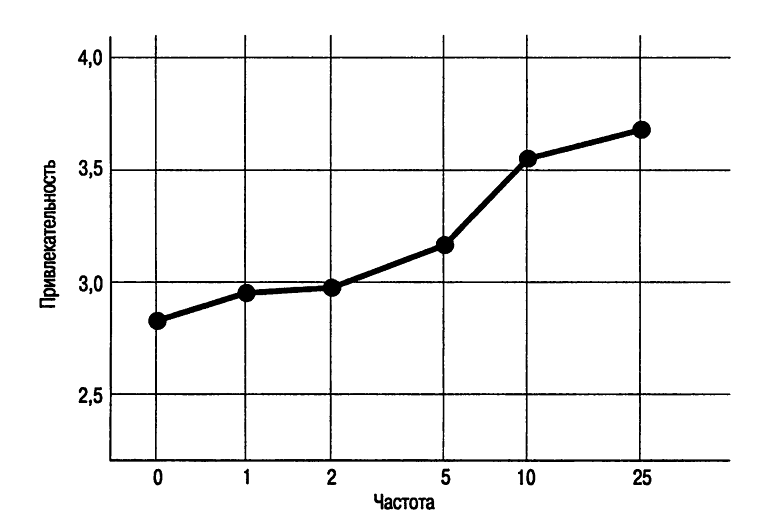


Рис. 8.1. Связь между частотой демонстрации и привлекательностью. Испытуемым демонстрировались фотографии различных людей, при этом число предъявлений менялось. Чем чаще испытуемые видели конкретное лицо, тем чаще они говорили о том, что им нравится этот человек. Источник: цит. по: Zajonc, 1968

В ходе основного исследования каждая студентка посещала занятия довольно объемного лекционного курса по социальной психологии, изображая слушательницу этого курса. Каждая студентка посетила разное число занятий — 1, 5, 10 или 15 раз в течение семестра. По окончании семестра студентов группы попросили оценить каждую из них на основании продемонстрированных слайдов. Чем чаще студенты видели девушку в течение семестра, тем чаще они говорили, что она им нравится.

Другая оригинальная демонстрация эффекта знакомства связана с реакцией людей на собственное лицо. Человеческие лица не являются абсолютно симметричными; левый глаз может находиться немного выше правого, улыбка чуть искривляться, волосы расчесываться на правую или левую сторону и так далее. Наши знакомые видят наше лицо таким, каким оно выглядит со стороны внешнего наблюдателя. А сами мы видим другое лицо — зеркальное отражение того, что видят наши знакомые. Для нас правый глаз находится чуть выше, волосы расчесаны на левую сторону и так далее.

В соответствии с принципом простого предъявления наши знакомые должны предпочитать наше лицо в более привычном ракурсе, мы же должны предпочитать наше зеркальное изображение. Исследование подтвердило этот прогноз (Mita, Dermer & Knight, 1977). Экспериментаторы фотографировали студенток колледжа и показывали эти фотографии самим студенткам и их знакомым. Некоторые фотографии представляли собой обычные снимки, другие же были сделаны с обратной стороны негативов (то, что мы можем увидеть в зеркале). Сами студентки предпочли свое зеркальное изображение (68 против 32%). Их знакомые, однако, предпочли обычные снимки (61 против 39%). Каждому больше нравилось то лицо, которое он чаще всего видел.

Объяснение эффекта знакомства

Почему знакомство увеличивает расположение? Во-первых, неоднократное восприятие способствует узнаванию, и это оказывается полезным шагом на пути к возникновению симпатии. Однако эффекты простого предъявления возникали и тогда, когда испытуемые оказывались не в состоянии опознать человека или оцениваемый объект (Bornstein, D'Agostino, 1992). Во-вторых, по мере того как люди становятся нам более знакомыми, они становятся и более предсказуемыми. Чем чаще мы сталкиваемся с новой соседкой по дому, тем больше мы узнаем ее и тем лучше мы можем прогнозировать, как она будет вести себя в лифте или прачечной комнате. В результате мы чувствуем себя в ее присутствии более спокойно.

Третье следствие простого предъявления состоит в том, что мы склонны полагать, что другие люди походят на нас самих. Ранее описанное исследование Морленда и Бич (Moreland, Beach, 1992), в ходе которого студентки посещали занятия лекционного курса по социальной психологии от 1 до 15 раз, относилось и к этому вопросу. Студенты расценивали девушек, часто посещавших занятия, как более похожих на них в личном отношении, образовательной подготовке и планах на будущее.

Ограничения эффекта простого предъявления

Как вы можете догадаться, существуют и ограничения эффекта простого предъявления. Предъявление наиболее эффективно влияет на усиление симпатии

к человеку или объекту, который изначально воспринимается благосклонно или, по меньшей мере, нейтрально, но не в случае, когда изначальное восприятие негативно. Указывая на это обстоятельство, Зайонц (Zajonc, 1968) приводит в качестве примера человека, которого мы неоднократно видели в наручниках. Через некоторое время мы укрепляемся в убеждении, что он преступник. Исследователи подвергли эту идею экспериментальной проверке, демонстрируя испытуемым фотографии людей, изображенных положительно (как ученые), нейтрально (одетых в спортивные майки) или негативно (в полицейской процедуре опознавания подозреваемого).

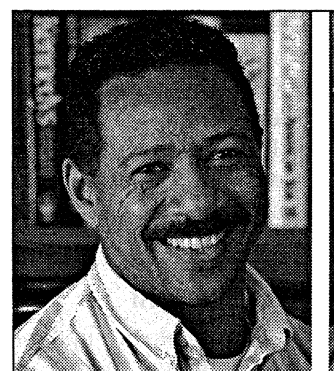
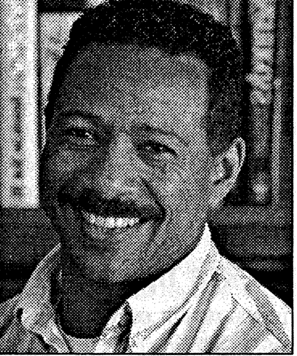
Повторное предъявление позитивных и нейтральных фотографий увеличивало симпатию, однако оно не вызывало никакого эффекта в случае негативных фотографий (Perlman, Oskamp, 1971).

Другое исключение в отношении связи между знакомством и симпатией возникает, когда двое людей имеют противоположные интересы, потребности или личностные черты. Они, конечно, могут не нравиться друг другу, но при этом имеют мало оснований испытывать друг к другу неприязнь. Однако по мере повторения контактов эти противоречия начинают накапливаться. Люди могут еще больше невзлюбить друг друга в результате частых контактов. Третье ограничение состоит в том, что слишком большое число повторений может вызывать скуку и пресыщение (Bornstein, Kale & Cornell, 1990). Вероятно, существует некий оптимальный уровень предъявления, увеличивающий привлекательность до некоей максимальной отметки в зависимости от людей и конкретной ситуации.

Сходство

Другим важнейшим фактором межличностного притяжения является сходство. Нам чаще нравятся люди, которые похожи на нас своими установками, интересами, ценностями, жизненным опытом и личностными качествами (Simpson, Harris, 1994). Эффект сходства распространяется на дружеские отношения, назначение свиданий и выбор супругов. Старая поговорка «Птицы с одинаковым оперением собираются вместе» очень верна.

Одним из первых исследователей, продемонстрировавшим, что сходство приводит к дружбе, был Теодор Ньюкомб (Newcomb, 1961). Он арендовал большой дом вблизи Мичиганского университета и предложил студентам-мужчинам жить

Поскольку человеческое лицо не абсолютно симметрично, наше лицо в зеркале несколько отличается от того, которое обычно видят другие люди. На левой фотографии мужчина изображен таким, каким его видят друзья. Правая фотография является «обратным изображением», которое показывает мужчину таким, каким он видит себя в зеркале. Исследования показывают, что людям больше нравятся лица, которые они чаще всего видят

в нем бесплатно в обмен на участие в своем исследовании. Перед тем как поселиться, студенты заполнили опросники, касающиеся их установок и ценностей. Ньюкомб контролировал распределение студентов по комнатам таким образом, чтобы одни соседи по комнате обладали очень схожими установками, а другие имели крайне различающиеся аттитюды. К концу семестра соседи с изначально сходными установками в большинстве случаев понравились друг другу и в конечном итоге стали друзьями; соседи с различными установками, как правило, испытывали друг к другу неприязнь и не становились друзьями.

Связь между сходством и симпатией находилась в центре внимания многих исследований. Донн Бирн (Byrne et al., 1971) и его коллеги изучали сходство аттитюдов. Для выявления других факторов, которые могли оказывать влияние на симпатию, таких как внешность или личностные черты, Бирн разработал **технику иллюзорного другого** (*phantom other technique*). В типичном исследовании участники заполняют опросники, касающиеся их собственных установок. Затем они просматривают опросники, якобы заполненные другим человеком. В действительности же не существует никакого другого человека (отсюда термин «иллюзорный другой»). Экспериментаторы намеренно пишут ответы либо сходные, либо умеренно сходные, либо совершенно несходные с собственными ответами испытуемых. Затем испытуемых просят указать, насколько, по их мнению, им мог бы понравиться этот человек. Результаты исследований, использовавших этот метод, показали, что сходство установок в значительной степени предопределяет симпатию. Чем больше сходство установок, тем больше уровень ожидаемой симпатии. Этот эффект был продемонстрирован в совершенно различных группах людей, включая детей, студентов колледжей, медицинских пациентов, стажеров-практикантов и больных алкоголизмом.

Важность сходства не ограничивается одними установками. Сходство в этническом происхождении, религии, политических взглядах, социальном классе, образовании и возрасте — все это оказывает влияние на привлекательность. Например, исследования среди учащихся начальных и средних школ показали, что тенденцию становиться друзьями имеют дети одной расы и пола. Друзья также оказываются сходными по возрасту, году обучения и учебным достижениям, а также по типу агрессивного поведения и степени общественной активности (Kupersmidt, DeRosier & Patterson, 1995). В колледже случайным образом распределявшиеся по комнатам студенты со сходными личностными чертами выражали тенденцию к большей удовлетворенности своими взаимоотношениями и с большей вероятностью поселялись вместе в новом учебном году, чем студенты с различными личностными характеристиками (Carli, Ganley & Pierce-Otay, 1991).

Тенденция выбирать себе схожих партнеров при назначении свиданий и вступлении в брак получила название **принципа соответствия**. Ярым феминисткам несвойственно встречаться с мужчинами с традиционными взглядами на половые роли, как и ортодоксальным иудеям — назначать свидания христианкам-фундаменталисткам. Партнеры по свиданию и супруги обычно похожи не только с точки зрения ценностей и установок, но также и внешности, социальному происхождению и личностным чертам (Schoen, Wooldredge, 1989; Stevens, Owens & Schaefer, 1990). Например, в ходе исследования встречающихся пар обнаружилось, что партнеры имели тенденцию к сходству в возрасте, интеллекте, образовательных устремлениях, религиозной принадлежности, физической привлекательности

и даже в росте (Hill, Peplau, 1998). Они также разделяли сходные взгляды на сексуальное поведение и половые роли. Кроме того, пары, оказывавшиеся больше всего схожими по своему социальному происхождению в начале знакомства, с наибольшей вероятностью оставались вместе через год и через 15 лет.

Конечно, сказать, что друзья и супруги имеют тенденцию соответствовать друг другу, вовсе не означает, что они одинаковы во всем. Когда люди различных рас, религий и социальных групп имеют возможность общаться и обнаруживать общие ценности и интересы, дружба и любовь нередко преодолевают различия в социальном происхождении. Иллюстрацией тому является увеличение в Соединенных Штатах частоты браков между людьми различных рас. Согласно данным переписи населения, около 1,8% всех супружеских пар являются межрасовыми в сравнении с 1,3% в 1980 и менее чем 1% в 1970 (U. S. Bureau of the Census, 1990). Представители некоторых малочисленных групп, такие как американские японцы и американские индейцы, с равной частотой вступают в брак как с членами своей группы, так и с представителями других (John, 1988; Lee, Fernander, 1998). Столь же распространены и браки между лицами различных вероисповеданий; примерно 20% протестантов, 40% католиков и 50% иудеев в Соединенных Штатах женятся или выходят замуж за представителей других религий (Stover, Hope, 1993).

Объяснение эффекта сходства

Почему сходство играет столь важную роль в межличностном притяжении? Существует несколько объяснений (Rubin, 1973). Во-первых, сходство, как правило, — приятный фактор. Похожие на нас люди склонны соглашаться с нашими идеями, укрепляя тем самым нашу уверенность в истинности собственных взглядов. С другой стороны, мало удовольствия общаться с кем-то, кто с нами не соглашается, критикует наши убеждения и оспаривает наши вкусы и суждения. Сходные ценности и интересы обеспечивают основу для совместной деятельности, будь то пикетирование завода по производству ядерных вооружений или участие в предвыборном митинге. Различия же в ценностях и интересах могут вызвать возникновение неприязни к другому человеку и стремление избегать общения с ним (Risenbaum, 1986; Tan, Singh, 1995).

Второе объяснение взаимосвязи между сходством и симпатией базируется на теории когнитивного диссонанса. Любить кого-то и в то же время не находить согласия с этим человеком в отношении фундаментальных вопросов психологически чрезвычайно трудно. Мы стремимся к максимальному увеличению когнитивной согласованности, избирая в качестве объектов симпатии тех, кто поддерживает наши взгляды, и испытываем неприязнь к тем, кто не соглашается с нами. Стремление к когнитивной согласованности может побуждать нас выбирать себе в друзья людей, действительно разделяющих наши взгляды, однако оно заставляет нас также и преувеличивать степень их согласия с нами. Мы можем поддерживать когнитивную согласованность, убеждая себя в том, что наши друзья обладают сходными взглядами, даже если такое убеждение ошибочно.

Третье объяснение эффекта сходства состоит в том, что люди специально выбирают себе партнеров, которые походят на них в отношении своих установок и социальной желательности. Любому человеку хотелось бы встречаться с кем-то

очень красивым, богатым и знаменитым, однако большинство из нас в конечном счете встречаются с партнерами, похожими на нас самих. Наши абстрактные идеалы вынуждены подчиняться реальности ограничений социальной жизни. Эта ситуация соответствует процессу принятия решений в **теории ожидаемой выгоды**, рассмотренной нами в главе 1. Согласно этой теории, люди принимают в расчет не только ценность вознаграждения за конкретный выбор (например, потенциальную желательность будущего свидания), но также вероятность достичь успеха, совершая этот выбор (того, чем завершится свидание с данным человеком). В реальной жизни наиболее социально желательные люди обладают и наибольшими требованиями, и поэтому вероятность последующего отвержения с их стороны оказывается высока. Согласно теории ожидаемой выгоды, люди склонны выбирать себе наиболее желательных партнеров среди тех, кто с наибольшей вероятностью оценит их привлекательность. Поэтому люди имеют тенденцию выбирать кого-то близкого себе по степени социальной желательности.

Исследования физической привлекательности иллюстрируют этот процесс. Люди, как правило, предпочитают более красивых мужчин и женщин по сравнению с менее привлекательными индивидами. Однако реальные партнеры имеют тенденцию соответствовать друг другу по физической внешности: красивые женщины встречаются с красивыми мужчинами, а обычные мужчины назначают свидания обычным женщинам (Feingold, 1988). Так, Валери Фолкс (Folkes, 1982) изучала клиентов службы знакомств, использовавшей видеозаписи. В качестве составной части услуг этой службы клиенты получали возможность просматривать видеозаписи потенциальных партнеров, после чего принимали решение о свидании. Фолкс оценила клиентов по степени физической привлекательности и выяснила, с кем они встречались. Обнаружилось, что как мужчины, так и женщины чаще всего вступали во взаимоотношения с теми, кто оказывался похож на них с точки зрения физической привлекательности. Лишь самые привлекательные люди искали встреч с самыми привлекательными партнерами.

Несмотря на достаточно убедительные доказательства существования эффекта сходства, остается не до конца выясненным вопрос о конкретных механизмах, побуждающих находящихся в близких взаимоотношениях людей иметь сходные установки. Наибольшего внимания заслуживают три возможных механизма (например, Aron, 1988; Kalick, Hamilton, 1988). Чтобы понять каждый из них, рассмотрим, почему влюбленные молодые люди могли бы иметь сходные взгляды на религию.

- **Избирательная привлекательность.** Одна возможность заключается в том, что каждый человек обладает определенными религиозными убеждениями и использует их при отборе потенциальных партнеров. Приемлемы только партнеры со сходными взглядами; непохожие — отвергаются. Этот отбор может происходить на начальной стадии выбора друзей и романтических партнеров или позднее, когда партнеры лучше узнают друг друга и принимают решение о том, следует ли им продолжать взаимоотношения.
- **Социальное влияние.** Другая возможность состоит в том, что установки партнеров изначально различаются, но постепенно люди подталкивают друг друга к их изменению. Как следствие, со временем они могут стано-

виться все более похожими друг на друга. Механизмом здесь служит социальное влияние, в результате которого установки партнеров изменяются в направлении большего сходства.

- **Факторы окружения.** Третья возможность состоит в том, что на взаимоотношения двух людей оказывают сильное влияние факторы общего окружения, которые сводят вместе людей со сходными установками. Например, все студенты, посещающие религиозный колледж, могут иметь довольно сходные взгляды на религию. В этом случае их очевидное «соответствие» является в действительности результатом социального окружения, ограничивающего круг потенциальных партнеров.

В повседневной жизни причины сходства и соответствия являются комплексными, и к их общему влиянию могут подключаться различные механизмы, приводящие в итоге к возникновению столь часто наблюдаемой связи между сходством и симпатией.

Ограничения влияния эффекта сходства

Хотя сходство, как правило, и приводит к возникновению симпатии, из этого общего правила существуют исключения. Иногда сходство таит в себе угрозу. Если кто-то похожий на нас перенес сердечный приступ или подвергся каким-то другим ударам судьбы, нас может обеспокоить чувство собственной аналогичной уязвимости, что в свою очередь может заставить нас избегать этого человека. Этот момент подчеркнули в своем исследовании Новак и Лернер (Novak, Lerner, 1968). В одной из модификаций использования техники «иллюзорного другого» испытуемые знакомились с ответами на вопросы, якобы данными другим студентом, чьи установки были или очень сходными, или расходились с их собственными. Исследователи также создавали у студентов убеждение, что этот человек был либо нормальным, либо страдал эмоциональным расстройством.

В условиях экспериментальной переменной «с эмоциональным расстройством» другой человек писал в конце опросника: «Я не знаю, уместно здесь это или нет, но прошлой осенью у меня произошел нервный срыв, в результате которого я на некоторое время попал в больницу. С тех пор я нахожусь под наблюдением психиатра. Как вы, возможно, заметили, я еще не вполне оправился». В экспериментальной ситуации «нормального человека» данная информация отсутствовала. У испытуемых, знакомившихся с ответами «нормального человека», сходство установок, как правило, усиливало симпатию. Однако у испытуемых, читавших ответы «человека с эмоциональным расстройством», сходство установок снижало симпатию; люди в большей степени сторонились другого человека, когда он был похож на них, чем когда он был не похож.

Другое исключение состоит в том, что различия между людьми приносят порой очень позитивный результат. Мало кому захочется иметь в качестве друзей клонов — людей, абсолютно во всем похожих на нас. Удовольствие от дружбы включает подражание и новизну — усвоение новых идей и наслаждение разнообразием человеческого опыта. Выгоды различий становятся наиболее доступными, когда мы чувствуем, что другой человек принимает нас. В одном из исследований Уолстер и Уолстер (Walster, Walster, 1963) предположили, что студенты колледжа будут охотнее вступать в общение с непохожими на них людьми, если будут

знать заранее, что они им нравятся. Испытуемым предлагалось на выбор принять участие в дискуссии с людьми, которые были или очень похожими на них (другие студенты колледжа), или очень непохожими (психологи, заводские рабочие). Перед совершением выбора одним студентам сообщалось, что люди во всех группах были благожелательно настроены к ним; другим говорилось, что члены групп относились к ним с предубеждением. Когда студентов уверяли в том, что они нравятся, они демонстрировали предпочтение к выбору непохожих на них людей. Когда студенты считали, что к ним могут относиться неприязненно, они предпочитали участвовать в дискуссии с похожими другими. Ощущение приятия может становиться предпосылкой игнорирования различий.

Еще одно преимущество наличия друзей с отличными интересами и умениями связано с тем, что это позволяет нам использовать наши совместные знания взаимовыгодным образом. Например, при планировании выезда на природу удобно иметь под рукой человека, который знает все о палатках и туристическом снаряжении, кого-то, кто может организовать питание, а также человека, хорошо знающего местность и способного выбрать подходящую стоянку для лагеря. В традиционном браке, где жена — «специалист по домашнему хозяйству», а муж — «специалист по зарабатыванию денег», супружеские роли оказываются различными, но взаимодополняющими. Когда мы говорим, что «противоположности притягиваются», мы часто подразумеваем под этим дополняющие друг друга ролевые взаимоотношения, когда люди с различными умениями и знаниями вносят совместный вклад в общие начинания. Однако в большинстве случаев взаимодополняемость требует от партнеров наличия сходных ценностей и целей, таких как желания проводить выходные на лоне природы или общих убеждений в отношении того, как следует строить семейную жизнь.

В целом исследования показали, что сходство, знакомство и пространственная близость — чрезвычайно мощный фактор межличностного притяжения. Мы также рассказали о различных исключениях из этих правил для того, чтобы дать вам возможность составить более полное представление о межличностной привлекательности. Но эти второстепенные исключения не должны заслонять собой роль ведущих общих принципов.

Рассмотренные факторы являются не только причинами, но также и следствиями симпатии. Пространственная близость вызывает симпатию; однако, как только нам кто-то понравился, мы часто предпринимаем шаги, обеспечивающие возможность и в дальнейшем находиться вблизи этого человека. Поначалу студенты могут случайно оказаться соседями по комнате в общежитии. Если же их пространственная близость привела к дружбе, они, скорее всего, постараются поселиться вместе и в следующем году. Точно так же может работать и сходство. В исследовании, длившемся 21 год, наблюдались супружеские пары (Gruber-Baldini, Shaie & Willis, 1995). Предварительное тестирование показало сходство супругов в отношении возраста, образования и интеллектуальных способностей, таких как скорость речи, индуктивное рассуждение и гибкость установок. Со временем супруги стали еще более похожи по ряду показателей интеллектуальных способностей. Как свидетельствуют эти результаты, сходство может поначалу сводить людей, но, по мере продолжения взаимоотношений и возникновения общих идей и переживаний, у них, вследствие существующей связи, возникает тенденция становиться еще более похожими друг на друга.

Личностные характеристики

Что именно заставляет нас чувствовать большую симпатию к одному человеку, нежели к другому? На этот вопрос не существует однозначного ответа. Одни люди находят рыжие волосы и веснушки неотразимыми; другие же их совершенно не переносят. Одни из нас высоко ценят в своих друзьях сочувствие, другие — ум. Люди разнятся в том, какие качества они находят наиболее привлекательными в других людях. Существуют также и значительные культурные различия, определяющие, какие личностные качества считаются социально желательными. Например, в Соединенных Штатах большинство людей связывают женскую красоту со стройной фигурой, однако в других обществах наиболее привлекательными считаются полные женщины. Исследователи попытались выявить некоторые общие характеристики, ассоциирующиеся у американцев с возникновением симпатии.

Несколько лет назад Норман Андерсон (Anderson, 1968a) составил список из 555 личностных качеств, используемых при описании людей. Затем он попросил студентов колледжа указать, насколько бы им понравился человек, обладающий каждой из этих характеристик. Обнаружилось, что большинство студентов сходились во мнении относительно того, какие качества считать желательными, а какие — нежелательными. Список желательных качеств возглавляли характеристики, связанные с доверием, такие как искренность, честность, верность, правдивость и надежность. Наиболее низкую оценку получили такие качества, как нечестность и лживость. Высоко оценивались также сердечность и компетентность. Мы чувствуем расположение к людям, выражающим сердечную теплоту, мы уважаем людей, которых считаем компетентными (Lydon, Jamieson & Zanna, 1988; Rubin, 1973).

Сердечность

Почему один человек производит на нас впечатление сердечного и дружелюбного, в то время как другой кажется нам неприветливым и холодным? Мы пока не располагаем исчерпывающим ответом на этот вопрос, однако важной составляющей первого впечатления является оптимистический взгляд на жизнь (Folkes, Sears, 1977). Люди выглядят сердечными, когда им нравится окружающая действительность, когда они гордятся своим окружением и одобряют его — другими словами, когда они имеют позитивный аттитюд к людям и вещам. И наоборот, люди кажутся нам холодными, когда им не нравится то, что их окружает, когда они не ценят это, говорят, что мир ужасен, и оказываются в целом критически настроенными к своему окружению.

Чтобы проверить данное предположение, исследователи давали испытуемым прочитать или прослушать запись интервью, в ходе которого интервьюируемого просили оценивать предметы и людей из длинного списка, например политических лидеров, города, фильмы, учебные курсы колледжа (Folkes, Sears, 1977). В одних случаях интервьюируемые выражали преимущественно позитивные аттитюды — им нравились большинство политиков, городов, фильмов и учебных курсов. В других случаях интервьюируемые выражали главным образом негативные аттитюды. Как и прогнозировалось, испытуемым больше понравились интервьюируемые, выражавшие больше позитивных, чем негативных аттитюдов. Исследователи пришли к выводу, что причина кроется в большей теплоте, пере-

даваемой позитивным аттитюдом. Данные других исследований свидетельствуют о том, что эффект симпатии не является результатом восприятия большего ума, знания или сходства аттитюдов со стороны оптимистично настроенных интервьюируемых. Помимо позитивных высказываний в отношении различных предметов и событий, люди могут выражать сердечность при помощи таких невербальных действий, как улыбка, внимание к собеседнику и выражение эмоций (Friedman, Riggio & Casella, 1988).

Компетентность

В целом нам нравятся умелые в общении, умные и компетентные люди. Конкретный, имеющий значение тип компетентности зависит от характера наших взаимоотношений с человеком: нас привлекают интересные собеседники; механики, хорошо разбирающиеся в машинах; профессора, хорошо читающие лекции, и так далее. Общение с компетентными людьми приятно и полезно нам в большей степени, чем общение с несведущими людьми.

Иллюстрацией важности компетентности служат исследования восприятия лиц, являющихся интересными собеседниками (Leary, Rogers, Canfield & Coe, 1986). В первом исследовании студенты колледжа описывали скучных или интересных, по их мнению, ораторов. Студенты сообщали, что испытывают скуку, слушая ораторов, которые слишком много говорят о себе или на тривиальные, банальные темы. Студенты также указали, что испытывают скуку в компании людей слишком пассивных, многословных и серьезных в своих беседах с аудиторией. Во втором исследовании студенты прослушивали записи бесед, подобранные таким образом, чтобы оратор в одних случаях казался скучным, а в других — интересным. Студенты довольно негативно оценили скучных ораторов. Скучные ораторы нравились гораздо меньше и воспринимались как менее дружелюбные, менее заинтересованные, менее понятные и более безликие. В отличие от этого, способность быть интересным собеседником усиливала привлекательность человека.

Интересным исключением из принципа «компетентность-приводит-к-симпатии» является случай, когда кто-то оказывается уж «слишком совершенным» для того, чтобы уютно чувствовать себя рядом с ним. Участники одного из исследований прослушивали аудиозапись выступления студента, участвовавшего в отборочной викторине на кубок колледжа (Aronson, Willerman & Floyd, 1966). В первом случае кандидат демонстрировал превосходные результаты и отвечал правильно практически на каждый вопрос. Во втором случае кандидат показывал посредственные результаты. В качестве дополнительного условия эксперимента испытуемые иногда слышали, как после завершения своего выступления кандидат проливал на свой костюм кофе.

Результаты засвидетельствовали обычный эффект «компетентность-приводит-к-симпатии»: кандидат, продемонстрировавший прекрасную подготовку, нравился больше, чем посредственный. Однако первый кандидат нравился людям еще больше, когда он допускал незначительную ошибку или оплошность, по сравнению с тем, когда его исполнение было полностью безупречным. Очевидно, пролитый кофе делал умного студента более «человечным» в глазах аудитории, что в результате вызывало к нему бóльшую симпатию. Напротив, оплошность, допущенная посредственным кандидатом, лишь понижала его оценки. Он нравился еще меньше, когда проливал свой кофе.

Физическая привлекательность

Хотя мы и говорим, что не оцениваем книгу по ее обложке, на деле редко кому удается избежать формирования впечатления о людях на основании их внешности (Berscheid, Reis, 1998). При прочих равных условиях, мы склонны чаще симпатизировать привлекательным людям, а не тем, кто «не дотягивает» до принятых стандартов красоты (Hatfield, Sprecher, 1998). Одна из причин этого стереотипа кроется в том, что физически привлекательный человек наделяется также другими положительными качествами. Более симпатичные люди воспринимаются нами как более дружелюбные и умелые в общении (но также и более тщеславные), чем менее привлекательные люди. И действительно, данные многих исследований подтверждают, что привлекательные люди обычно увереннее чувствуют себя в обществе и обладают более совершенными навыками общения, нежели их менее привлекательные оппоненты (см. метаанализы Eagly, Ashmore, Makhijani & Longo, 1991; Feingold, 1992).

Удивителен тот факт, что привлекательных людей также наделяют качествами, казалось бы, никак не связанными с внешностью, такими как психическое здоровье, доминантность и интеллект (Jackson, Hunter & Hodge, 1995). Об этом свидетельствуют результаты многих исследований. Учителя оценивают привлекательных детей как более способных и более приятных в общении, чем непривлекательных детей с такими же учебными показателями (Clifford, Walster, 1973). Студенты считали лекцию женщины-преподавателя более интересной и давали этой женщине более высокую оценку как преподавателю, когда ее гримировали так, чтобы она выглядела более привлекательной, нежели в тех случаях, когда она читала лекцию без грима (Chaikin, Gillen, Derlega, Heinen & Wilson, 1978). На мнения студентов о политических кандидатах влияет физическая привлекательность кандидата (Budesheim, DePaola, 1994). Даже в залах суда привлекательным обвиняемым иногда выносятся менее суровые приговоры (Mazzella, Feingold, 1994). Данные исследований говорят о том, что стереотипы, касающиеся привлекательности людей, являются необоснованными; по-видимому не существует эмпирической связи между внешностью и интеллектом, счастьем, доминированием и психическим здоровьем (Feingold, 1992).

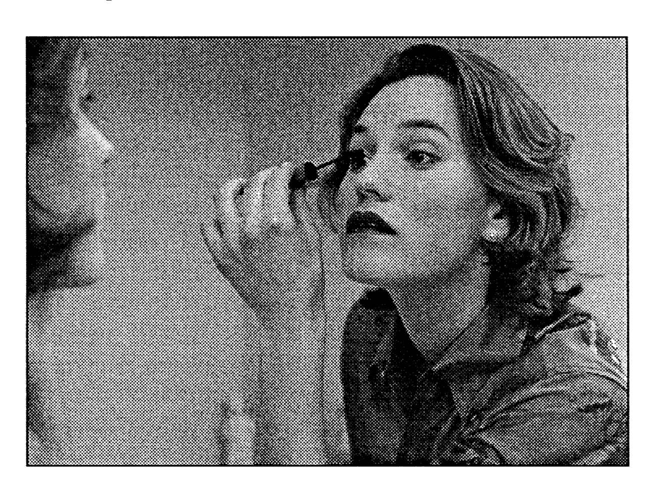
Люди с физическими недостатками нередко оказываются мишенями стереотипов, касающихся физической привлекательности. В ходе одного исследования студенты колледжа сообщали о том, что общая категория «женщина» ассоциируется у них с такими понятиями, как «мягкая», «очаровательная», «замужняя» и «образованная», однако категория «женщина с физическим недостатком» ассоциировалась у них с такими понятиями, как «некрасивая», «убогая», «увечная», «одинокая» и «вызывающая жалость» (Hanna, Rogovsky, 1986). В другом исследовании школьники оценивали ученика со слуховым аппаратом как более интровертированного, робкого, озабоченного и неуверенного в себе, по сравнению с другими школьниками (Silverman, Klees, 1989).

Сходным образом, тучные люди часто воспринимаются очень негативно, отчасти потому что их считают ответственными за свой лишний вес (Crandall, Biernat, 1990). Последствия негативных установок по отношению к тучным людям могут быть довольно неприятными, варьируя от насмешек до дискриминации в заработной плате. Социальные установки особенно жестоки в отношении

женщин, страдающих лишним весом. В одном из исследований студенты колледжа оценили тучную женщину как менее сексуально привлекательную, умелую и сердечную, чем женщина с нормальным весом, при этом они не продемонстрировали различий в своем восприятии тучного мужчины и мужчины с нормальным весом (Regan, 1996). В ходе другого исследования было обнаружено, что полные студентки колледжа реже, чем их более стройные ровесницы, получали финансовую поддержку от собственных родителей (Crandall, 1995). Социальное мнение, идеализирующее в женщинах стройность, также вносит свой вклад в возникновение у молодых женщин таких опасных для здоровья пищевых расстройств, как анорексия и булимия.

Помимо стереотипа, согласно которому красивые люди обладают также другими позитивными качествами, существует еще одна причина возникновения симпатии к привлекательным людям, и связана она с эффектом «облучения красотой». Люди извлекают для себя преимущества из того, что их видят рядом с особенно привлекательным человеком, полагая, что это может улучшать их собственный публичный имидж. Майкл Кернис и Лэдд Уилер (Kernis, Wheeler, 1981) высказали предположение, что эффект «облучения» возникает, когда привлекательный человек воспринимается как друг оцениваемого человека, а не просто как незнакомец, оказавшийся рядом.

Чтобы проверить эту идею, Кернис и Уилер разработали лабораторный эксперимент. Участникам показывали двух людей, человека со средней внешностью и человека того же пола, привлекательность которого оценивалась как выше среднего или же ниже среднего уровня. В качестве дополнительного условия в одних случаях говорилось, что второй человек является другом, а в других — незнакомым человеком. Как и прогнозировалось, условия, при которых второй человек оказывался другом или посторонним человеком, давали противоположные результаты. Когда двух людей считали друзьями, возникал эффект «облучения». Первый человек оценивался как более привлекательный, когда его видели с очень привлекательным другом, и как менее привлекательный, когда его видели с очень непривлекательным другом. Однако когда этих людей считали незнакомыми, возникал противоположный эффект. Человек со средней внешностью оценивался менее благоприятно в паре с очень привлекательным незнакомцем. Пол не ока-



Зачастую в социальных отношениях красота является преимуществом. При прочих равных условиях, привлекательные люди нравятся окружающим чаще, чем люди, наделенные меньшей физической привлекательностью

зывал влияния на оценки. Результаты были неизменными, независимо от того, являлись ли оцениваемые люди мужчинами или женщинами. В других исследованиях также было продемонстрировано, что как мужчины, так и женщины оценивались более благоприятно, когда их сопровождали привлекательные партнеры или друзья, по сравнению с теми случаями, когда их сопровождали непривлекательные партнеры (Geiselman, Haight & Kimata, 1984).

Общение разнополых людей является той частью нашей жизни, в которой физическая привлекательность особенно важна. В своем классическом исследовании Элейн Уолстер и ее коллеги (Walster et al., 1966) устроили вечер «компьютерной танцевальной музыки», на время которого студентам колледжа случайным образом назначались постоянные партнеры. Исследователи незаметно оценили физическую привлекательность каждого участника. В заключение этого вечера студентов попросили оценить, насколько им понравился назначенный на вечер партнер. Более привлекательные, по оценкам исследователей, студенты вызвали большую симпатию.

Несмотря на столь широкую распространенность эффектов физической привлекательности, не следует переоценивать их важность. Подобно большинству стереотипов, их влияние на наши оценки значительно ослабевает, когда мы приобретаем более специфическую и индивидуальную информацию о конкретном человеке (Eagly, Ashmore, Makhijani & Longo, 1991).

Половые различия в выборе супруга

До сих пор мы рассматривали три индивидуальных качества — сердечность, компетентность и физическую привлекательность, — которые могут влиять на межличностную привлекательность в широкой сфере социальных взаимоотношений. Эти факторы также влияют на выбор любовных партнеров и супругов. Кроме того, обширные исследования, касающиеся выбора партнеров противоположного пола, свидетельствуют о существовании некоторых устойчивых половых различий, проявляющихся в предпочтении определенных качеств партнера. Во-первых, многие исследования показывают, что хотя оба пола и относят физическую привлекательность к числу плюсов партнера, мужчины придают ей гораздо большее значение, нежели это делают женщины (Feingold, 1990; Jackson, 1992). Так, в ходе национального опроса американцев женщины демонстрировали большую готовность, чем мужчины, к вступлению в брак с человеком, который не был бы «красив» (Sprecher, Sullivan & Hatfield, 1994). Во-вторых, имеет значение возраст; женщины предпочитают партнеров старше себя, а мужчины предпочитают более молодых партнерш. В-третьих, женщины придают гораздо большее значение экономическому положению партнера, чем мужчины. Американские мужчины обнаруживали бóльшую готовность вступить в брак с партнершей, которая бы меньше зарабатывала, не имела стабильной работы и имела более низкое образование. В противоположность этому, женщины были более заинтересованы во вступлении в брак с мужчиной, который бы больше зарабатывал, имел стабильную работу и более высокое образование. Подобные половые различия были обнаружены не только в Соединенных Штатах, но и среди представителей других культур (Buss, 1989).

Исследователи предлагают два противоположных объяснения существования этих устойчивых половых различий (Sprecher et al., 1994). Согласно социокуль-

турной точке зрения, мужчины и женщины традиционно имели различные социальные роли: мужчины были добытчиками, отвечавшими за экономический и социальный статус семьи, а женщины исполняли роль домохозяек, занимавшихся домом и детьми. К тому же женщины обычно обладали более низкими экономическими и образовательными возможностями, чем мужчины. Следовательно, вполне объяснимо, что женщины ищут мужей, которые окажутся умелыми добытчиками, а мужчины ищут молодых жен, которые посвятят себя домашнему хозяйству. Теоретики-эволюционисты предлагают иную интерпретацию. Дэвид Басс (Buss, 1989) и другие ученые высказали предположение, что мужчины и женщины развили в ходе эволюции различные предпочтения в выборе супруга с целью максимизации своей репродуктивной успешности. Поскольку женщины много «вкладывают» в рождение и воспитание ребенка (9 месяцев беременности, период кормления, уход за беспомощным младенцем), они ищут партнеров, которые могли бы их обеспечить необходимыми материальными ресурсами. В условиях современного общества это выражается в том, что они предпочитают мужчин с хорошим образованием и хорошей работой. Поскольку мужчины могут оплодотворять многих женщин и не вынуждены делать «крупные вложения» в производство детей, для них ключевым вопросом становится определение характеристик, сигнализирующих о репродуктивной способности женщин: мужчины предпочитают молодых и физически привлекательных женщин, поскольку в истории нашей эволюции именно эти качества традиционно указывали на здоровье и репродуктивные способности. Если социокультурное объяснение верно, то по мере сближения образовательных возможностей и трудовых умений обоих полов мы будем наблюдать сдвиги в мужских и женских предпочтениях в выборе супругов. Напротив, если верно эволюционное объяснение, тогда изменение социальных ролей мужчин и женщин должно оказывать сравнительно слабое влияние на супружеские предпочтения.

«Роковое влечение»

Наконец, личностные качества, изначально привлекающие нас в том или ином человеке, иногда могут оборачиваться роковыми ошибками для взаимоотношений. Женщина, которую привлекают в мужчине его профессиональный успех и уверенность в себе, может впоследствии обнаружить, что он законченный трудоголик. Этот момент был проиллюстрирован в исследованиях по так называемым «роковым влечениям» в любовных перепетиях студентов колледжей (Felmlee, 1995, 1998). В одном из таких исследований студентов просили припомнить свою последнюю любовную связь, завершившуюся разрывом, и перечислить качества бывшего партнера, которые их поначалу привлекли. Ответы, в порядке частотности, касались физической внешности партнера («сексуальный», «красивые глаза»); веселого времяпрепровождения с партнером («хорошее чувство юмора»); внимания, компетентности партнера и наличия сходных интересов. После этого студентов попросили подумать о качествах, которые оказались в результате наименее привлекательными в этом партнере. Ключевой момент данного исследования заключался в том, что некоторые из качеств, изначально привлекавших в партнере, в конечном итоге побудили к расставанию с ним. Например, одной женщине нравилась позиция ее прежнего друга: «Все не важно... Главное, чтобы было весело». В ходе исследования она сообщила, что его наибольшим

недостатком оказалась незрелость. В другом случае изначальный «сильный интерес» со стороны партнера впоследствии ставился ему в вину как тенденция проявлять ревность и собственнические чувства. Компетентность также могла оказываться обузой. Одного мужчину привлекли в его подруге ум и уверенность в себе, однако впоследствии она разонравилась ему из-за своего чрезмерного самомнения. Примерно 30% разрывов, описанных студентами, содержали определенного рода «роковое влечение». В ходе исследований было также обнаружено, что роковые влечения чаще имеют место, когда индивида привлекает в партнере качество, которое является редким, ярко выраженным или отличающимся от его (или ее) собственного.

Любовь

Неистощимый источник вдохновения поэтов и авторов песен — любовь сегодня стала популярной темой научных исследований (Dion, Dion, 1996; Hendrick, Hendrick, 1992). Большинство людей в Соединенных Штатах считают любовь важным фактором успеха супружеской жизни. В 1960-х годах Кефарт (Kephart, 1967) проводил опрос среди молодых людей с целью выяснить, что они думают о связи между любовью и браком. Более чем 1000 студентов колледжа предлагалось дать ответ на вопрос: «Если бы некий молодой человек (девушка) обладал всеми другими ценными для вас качествами, вступили бы вы с ним (с ней) в брак, если бы вы не любили его (ее)?» Результаты опроса приведены в табл. 8.2.

Таблица 8.2

Вышли бы вы замуж (женились) без любви?

Как студенты колледжа отвечали на вопрос, «Если бы некий мужчина (женщина) обладал всеми другими ценными для вас качествами, вступили бы вы с ним (с ней) в брак, если бы вы не любили его (ее)?» (Ответы приводятся в процентах.)

	1967		1976		1984	
	Мужчины	**Женщины**	**Мужчины**	**Женщины**	**Мужчины**	**Женщины**
Да	11,7	4,0	1,7	4,6	1,7	3,6
Затрудняюсь ответить	23,7	71,7	12,1	15,4	12,7	11,5
Нет	64,6	24,3	86,2	80,0	85,6	84,9

Примечание. Данные по всем указанным годам получены от мужчин и женщин-студентов. Исходные данные собраны Кефартом (Kephart, 1967); его вопрос формулировался аналогично указанному выше, за исключением слов «молодой человек (девушка)» вместо «мужчина (женщина)».

Источник: данные цитируются по: Simpson J. A., Campbell B. & Berscheid E. *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 12, No. 3, September 1986, pp. 364–368. Copyright by The Society for Personality and Social Psychology, Inc. Reprinted by permission of Sage Publications, Inc.

В 1967 году большинство мужчин ответили «нет», они бы не женились на женщине, которую они не любят. Однако большинство женщин затруднились дать определенный ответ; лишь одна женщина из четырех однозначно ответила «нет». За последующие годы оба пола — но особенно женщины — стали более романтично относиться к супружеству. В 1976 и еще раз в 1984 году исследователи обратились к новым поколениям студентов американских колледжей с тем же самым вопросом (Simpson, Cambell & Berscheid, 1986). В 1976 году 86% мужчин и 80% женщин ответили, что они не вступили бы в брак без любви; в 1984 году пропорция мужчин, ответивших отрицательно, осталась примерно такой же самой, однако доля женщин увеличилась почти до 85%. Для того чтобы получить представление об отношении к данному вопросу обществ, где любовь не считается необходимым условием брака, смотрите раздел данной главы «В фокусе культуры».

Переживание романтической любви

Перед тем как обратиться к данным исследований, касающихся романтической любви, рассмотрим следующую газетную статью о зарождении любви.

> В понедельник Флойд Джонсон (23 года), а затем и Элен Скиннер (19 лет), абсолютно незнакомые друг с другом, вошли в поезд, следующий до Сан-Франциско, и заняли свои места, находившиеся рядом, через вагонный проход. Джонсон не пересекал прохода до среды, однако его будущая невеста сообщила: «Внутренне я уже была готова согласиться, если бы он предложил мне выйти за него». «Бóльшая часть нашего разговора велась одними глазами», — объяснял Джонсон. В четверг эта пара сошла с поезда в Омахе с твердым намерением пожениться. Поскольку для вступления в брак в Небраске им бы потребовалось согласие родителей невесты, они пересекли реку в Каунсил Блаффс, Айова, где и поженились в пятницу.

Эта история может напомнить вам персонажей классической литературы Ромео и Джульетту. Но испытали ли вы когда-нибудь сами подобное магическое чувство любви с первого взгляда?

Когда студентов университета просили указать, насколько близко их собственные наиболее яркие любовные переживания соответствовали этому романтическому примеру, лишь 40% отметили наличие значительного сходства (Averill, Boothroyd, 1977). Другие 40% ответили, что они никогда не переживали чего-либо подобного. Остальные сочли свои наиболее яркие любовные взаимоотношения лишь отчасти напоминающими ее. Такой разброс в ответах подчеркивает одну из ключевых проблем, с которой сталкивается исследователь любви: как, с одной стороны, отразить сущностные черты любви и в то же время охватить все разнообразие переживаний влюбленных людей. Наиболее распространенные способы, которыми люди определяют любовь, приводятся в табл. 8.3.

Не смутившись этим обстоятельством, исследователи приступили к выявлению разнообразных мыслей, чувств и действий, которые обычно соотносятся с представлением о романтической любви. Большая часть информации, касающейся чувства любви, получена в ходе исследований белых молодых людей, представителей среднего класса Соединенных Штатов. Однако переживания чувства любви в разных культурах и в разные исторические времена существенно различаются (Hunt, 1994). Поэтому следует остерегаться обобщения данных, полученных при опросах молодых американцев, и распространения выводов, сделанных на базе этих данных, на всех влюбленных.

Таблица 8.3

Определения любви

Когда люди говорят «Я тебя люблю», они могут подразумевать под этим совершенно разные вещи. Исследователи выделили шесть различных способов, которыми люди обычно определяют любовь (Lee, 1973). Эти стили любви являются идеальными типами; каждый человек может давать любви определение, в котором сочетаются сразу несколько таких стилей. Приводимые ниже высказывания взяты из опросника, касающегося стилей любви, который разработали Клайд и Сьюзен Хендрики (Hendrick, Hendrick, 1989).
Романтическая любовь. Любовь — это всепоглощающее эмоциональное переживание. Любовь с первого взгляда выглядит естественной, физическое влечение является ее неотъемлемой частью. Романтический влюбленный мог бы согласиться с утверждением: «Между моим любимым и мной существует поистине физическое «родство».
Собственническая любовь. Влюбленный-собственник эмоционально, глубоко и ревностно одержим предметом своей любви. Собственническая любовь в высшей степени зависима от своего предмета и поэтому страшится отвержения. Влюбленный мог бы согласиться со следующим утверждением: «Когда мой партнер не уделяет мне внимания, я чувствую себя совершенно выбитым из колеи».
Любовь преданных друзей. Любовь является уютной и безмятежной близостью, которая постепенно возникает из товарищества, взаимного участия и искренней откровенности. Любящий любовью преданных друзей внимателен, сердечен и по-дружески участлив. Он или она могли бы согласиться с мыслью: «Моя самая счастливая любовь родилась из крепких дружеских взаимоотношений».
Прагматическая любовь. Это «любовь, которая выбирает супруга аналогично покупке в магазине, и все, что ей требуется, это чтобы взаимоотношения были хорошими, чтобы два партнера подходили друг к другу и удовлетворяли базовые потребности друг друга» (Lee, 1973, p. 124). Прагматический влюбленный ищет скорее удовлетворенности, чем возбуждения. Он или она могли бы согласиться, что «один из факторов, которые следует учитывать при выборе партнера, связан с тем, как он/она отразится на моей карьере».
Альтруистическая любовь. Этот стиль любви является безоговорочно любящим, дарующим и прощающим. Под любовью понимается обязанность служить любимому человеку без каких-либо предварительных условий. Альтруистический влюбленный мог бы сказать о себе: «Я не могу испытать счастья до тех пор, пока не поставлю счастье моего любимого превыше моего собственного».
Спортивная любовь. Этот человек играет в любовь подобно тому, как другие играют в теннис или шахматы: ради удовольствия от «любовной игры» и победы в ней. Взаимоотношения не являются длительными и обычно заканчиваются, когда партнер становится скучным или слишком серьезным. Игрок мог бы сказать: «Я получаю удовольствие, разыгрывая "любовные партии" с самыми различными партнерами».

Мысли влюбленных. В 1970-х годах Зик Рубин проводил исследования с целью понять типичные мысли влюбленных. Рубин (Rubin, 1970, 1973) определял любовь как аттитюд к другому человеку — т. е. специфический набор мыслей о любимом человеке. Опираясь на результаты исследований, проводившихся среди студентов колледжей, Рубин выделил три основные темы, на которых сосредоточены мысли влюбленного человека. Одна из тем, определенная Рубином как «привязанность», связана с ощущением необходимости данного партнера. При-

мером может служить утверждение: «Мне было бы тяжело обходиться без...». Подобные высказывания отражают осознание человеком своей зависимости от другого человека, обеспечивающего ему существенные блага и преимущества. Вторая тема касается заботы о другом человеке, что иллюстрируется следующим утверждением: «Я бы почти все сделал для...». Центральным моментом этого отношения является желание способствовать благополучию другого человека и чутко реагировать на его нужды. Третья тема связана с доверием и самораскрытием. Рубин использовал эти три темы для разработки Шкалы любви, измеряющей степень выраженности мыслей о любви к другому человеку.

Действия влюбленных. В оценке того, любит ли нас другой человек, мы обычно опираемся не только на слова, но и на его поведение по отношению к нам. Если человек клянется вам в своей любви, но при этом забывает о дне вашего рождения, проводит время с другими, критикует вашу внешность и никогда не делится с вами своими секретами, вы можете усомниться в искренности слов этого человека. Свенсен (Swensen, 1972) просил людей различного возраста указать, какие действия они связывают с проявлениями любви к романтическому партнеру или супругу. Полученные ответы были разделены на семь категорий, или типов действий влюбленных людей:

1. Произнесение слов «Я тебя люблю» и других нежных слов.
2. Физические проявления любви, такие как объятия и поцелуи.
3. Откровенные разговоры.
4. Невербальные проявления чувств, например радость и раскованность в присутствии своего партнера.
5. Материальные признаки любви, такие как преподнесение подарков или оказание помощи в решении проблем.
6. Нематериальные признаки любви, такие как выражение интереса к делам человека, уважение его мнений или оказание моральной поддержки.
7. Проявление терпения и готовности приносить жертвы ради сохранения взаимоотношений.

Свенсен обнаружил, что многие из этих признаков романтической любви расценивались также как проявления родительской, братской и дружеской любви.

Кинг и Кристенсен (King, Christensen, 1983) выделили ряд специфических действий и событий, показывающих, как далеко влюбленные или встречающиеся люди продвинулись в направлении женитьбы (замужества). В большинстве случаев студенческие пары, принимавшие участие в этом исследовании, проходили через прогнозируемую последовательность событий, которые развивались в направлении принятия все больших обязательств по отношению друг к другу. К действиям, происходившим на ранних стадиях развития взаимоотношений, обычно относились совместное проведение всего дня и называние партнера нежным именем. На следующей стадии партнеры начинали относиться друг к другу как к своему «любимому» и «любимой» и получать приглашения от других людей к участию в различных мероприятиях в качестве пары. Дальнейшее развитие событий было связано с признанием в любви и переходом на встречи исключительно друг с другом. Типичным следующим шагом было обсуждение совместной жизни или свадьбы и совместное проведение каникул. События, свидетельствующие о наибольшем

В ФОКУСЕ КУЛЬТУРЫ

Браки, устроенные родителями

Хотя любовь может показаться глубоко личным чувством, все больше свидетельств того, что наши любовные и романтические переживания формируются культурой. В Соединенных Штатах большинство людей не представляют себе женитьбу без любви. Индивидуалистическая ориентация культуры в Соединенных Штатах придает большое значение личному выбору в делах сердечных. Напротив, многие традиционные общества во всем мире отвергают индивидуальный выбор и любовные отношения как основу для вступления в брак. В Индии, например, брак нередко устраивают родителя. Джайри Радж Гупта (Gupta, 1992) поясняет, что любовь не рассматривается в качестве серьезной основы для брака. Когда родители выбирают невесту, они прежде всего обращают внимание на ее хороший характер, послушание, умение вести домашнее хозяйство, набожность и внешность. При выборе жениха главенствующую роль играют социальное и экономическое положение семьи, образование и потенциальный заработок молодого мужчины.

Юноши и девушки, выросшие в традиционных обществах, зачастую приветствуют помощь своих родителей в выборе брачного партнера. Когда Дэвид и Вера Мейс (Mace, Mace, 1960) рассказывали об американских обычаях вступления в брак девушкам из Индии, последние выражали серьезную тревогу в отношении рискованных последствий свободного выбора. Одна девушка спросила, не случится ли так, что робкая и не привлекающая к себе внимания девушка из Соединенных Штатов так и не выйдет замуж. Другая девушка заявила, что для нее была бы унизительна необходимость привлекать парня: «Это превращает брак в своего рода соревнование, в котором девушки борются друг с другом за парней. И это заставляет девушку притворяться, чтобы казаться лучше, чем она есть на самом деле» (pp. 144–145). Другие девушки одобряли суждения своих родителей в отношении потенциального мужа: «Очень важно, чтобы мужчина, за которого мне предстоит выйти, был выбран правильно. Я могла бы легко ошибиться, если бы должна была найти его сама» (p. 145). Защитники устраиваемых родителями браков указывают на то, что родители более опытны и лучше разбираются в людях, что страсть – ненадежная основа для брака и что удачно подобранные партнеры в психологически совместимых семьях со временем научатся находить любовь и удовлетворение друг от друга.

В недавнем исследовании Роберт Ливайн и его коллеги (Levine et al.,1995) изучали аттитюды к браку и любви у студентов колледжей из 11 различных стран. Исследователи предположили, что представители западных индивидуалистических культур будут значительно отличаться во взглядах на любовь от представителей экономически менее развитых коллективистских культур. Для проверки этой гипотезы они предложили студентам ответить на придуманный ранее Кефартом вопрос о любви как необходимом условии вступления в брак (см. табл. 8.2). Исследователи также оценивали каждую культуру в отношении континуума от индивидуализма до коллективизма. Как и ожидалось, молодые люди западных индивидуалистических культур (Соединенные Штаты, Австралия и Великобритания) придавали гораздо большее значение романтической любви в качестве основы для создания семьи, чем это делали люди восточных коллективистских культур (Индия, Пакистан, Таиланд и Филиппины). Связь между оценками индивидуализма и важностью любви оказалась сравнительно высокой, с корреляцией 0,56. Экономический уровень жизни в культуре оказался еще сильнее связан с представлениями о любви, с корреляцией 0,76. Люди из экономически развитых стран имели более романтические взгляды на любовь в сравнении с представителями более бедных стран. Исследователи заметили, что в Японии и Гонконге,

двух традиционных коллективистских культурах, достигших в последние десятилетия экономического процветания, важность любви как необходимого условия для вступления в брак оценивалась не так высоко, как в развитых западных странах, но все-таки выше, чем в экономически менее развитых восточных странах. Наконец, существуют данные о корреляционной связи представлений о любви с успешностью браков. Показатель разводов оказался значимо более высоким в таких индивидуалистических культурах, как Соединенные Штаты, где люди, вступая в брак, придают любви большое значение, чем в коллективистских культурах, которые придерживаются более прагматического подхода к браку.

прогрессе, включали совместное проживание или заключение помолвки. Хотя студенческие пары и различались в том, насколько далеко они продвинулись в своих взаимоотношениях, а также в скорости своего продвижения в направлении их укрепления, большинство из них проходили подобную последовательность ключевых событий.

Чувства влюбленных. Романтическая любовь от дружбы отличается не только чувствами, но и наличием определенных физических симптомов ее проявления. Как поется в популярных песнях, сердце влюбленного начинает биться чаще, влюбленный теряет сон и становится рассеянным. Дабы изучить этот аспект любви, исследователи попросили 679 студентов университета оценить интенсивность различных чувств, которые они испытали в ходе своей нынешней или последней любовной связи (Kanin, Davidson & Scheck, 1970).

Наиболее частыми реакциями явились ощущение полноты жизни (указали 79% студентов) и невозможность сосредоточиться на чем-либо (указали 37% студентов). К другим реакциям относились «пребывание на седьмом небе» (29%), «желание бегать, скакать и кричать во все горло» (22%), переживание «острого возбуждения перед свиданиями» (22%) и ощущение «легкости и беспечности» (20%). На присутствие сильных физических ощущений, таких как холодные руки, тошнота или мурашки, сослались 20%, а на бессонницу — 12% студентов.

Исследователи также обнаружили различия между любовными переживаниями женщин и мужчин; женщины чаще сообщали о сильных эмоциональных реакциях (Dion & Dion, 1973). Остается неизвестным, отражают ли эти реакции действительные половые различия в переживаниях любви или просто большую готовность женщин признаваться в таких чувствах.

В целом исследования выявили ряд мыслей, чувств и действий, которые люди, жители Соединенных Штатов, обычно связывают с любовью. Однако исследования также показали, что индивиды различаются в своих специфических любовных переживаниях. Это наводит на мысль о существовании разных типов любви. Следующий раздел нашей книги посвящен сравнению страстной и товарищеской любви.

Страстная любовь и товарищеская любовь

Страстная любовь (*passionate love*) определяется как «необычайно бурное, эмоциональное состояние: нежность и плотское вожделение, восторг и боль, страх и умиротворение, альтруизм и ревность соседствуют рядом в смешении чувств» (Berscheid, Walster, 1978, p. 177). Эмоции занимают центральное место в страстной любви. Люди целиком оказываются во власти неуправляемых страстей, кото-

рые неудержимо влекут их к любимому человеку. Элейн Хатфилд и ее коллеги разработали Шкалу страстной любви (*Passionate Love Scale*) для оценки интенсивности переживания людьми этого типа любви (Hatfield, Rapson, 1987). Шкала включает такие утверждения, как «Иногда я чувствую, что не в состоянии контролировать свои мысли; я буквально одержим...» и «Я испытываю страстное влечение к...». По мнению Хатфилд, способность переживать страстную любовь универсальна, однако способы ее выражения могут формироваться под влиянием социокультурных факторов.

Физиологическое возбуждение, питающее страстную любовь, может иметь множество источников. Сексуальное влечение, страх перед возможным отвержением, волнение от узнавания другого человека, фрустрация, вызванная внешними препятствиями, создаваемыми родителями или соперничающим поклонником, ярость в результате ссоры с любимым — все это может способствовать возникновению сильных эмоций, характеризующих страстную любовь. Например, как и Шахтер (Schachter, 1959), обнаруживший, что страх усиливает стремление к аффилиации, Хатфилд и ее коллеги (Hatfield, 1989) показали, что переживание страха может приводить к возникновению страстной любви. В двух проведенных психологами исследованиях юноши и девушки, продемонстрировавшие более высокие показатели при измерении уровня страха, чаще сообщали о переживаниях страстной любви. Каковыми бы ни были его источники, переживание страстной любви, по-видимому, характеризуется таким качеством, как неконтролируемость, что может служить известным оправданием поступков влюбленных, которые они в иных обстоятельствах посчитали бы для себя неприемлемыми, например вступление во внебрачную связь (Berscheid, 1983). Их защитный аргумент состоит в том, что они «не владели собой».

Еще одним элементом страстной любви служит абсолютная поглощенность другим человеком. Влюбленный одержим мыслями о своей новой любовной связи. Он склонен идеализировать любимого человека, рассматривать его как исключительного и совершенного во всех отношениях. О страстной любви часто говорят, что она внезапно вспыхивает и столь же быстро исчезает. Этот тип любви необычайно ярок, но очень хрупок и недолговечен.



Любить и, в свою очередь, быть любимым – необходимое условие человеческого счастья. Согласно бытующим стереотипам, люди с умственными и физическими недостатками лишены в своей жизни чувства любви, однако это далеко не так. Оба партнера в этой паре имеют диагноз «умственная отсталость», известный также как синдром Дауна

Товарищеская любовь (*companionate love*) определяется как «привязанность, которую мы испытываем к тем людям, с кем тесно переплетены наши жизни» (Berscheid, Walster, 1978, p. 177). Это более практичный тип любви, в котором акцент делается на доверии, заботе и терпимости к ошибкам и слабостям партнера. Эмоциональный тон товарищеской любви более умеренный; для нее более характерны сердечность и привязанность, чем крайние страсти. Товарищеская любовь развивается постепенно, по мере того как двое людей выстраивают удовлетворяющие их обоих отношения. Люди весьма по-разному оценивают, какая из двух, страстная или товарищеская, любовь является лучшей или более подлинной формой любви. Однако, по мнению многих исследователей семьи, товарищеская любовь обеспечивает наиболее прочную основу для длительных взаимоотношений.

Различия между страстной и товарищеской любовью порождают интересные вопросы о переживании эмоций в ходе близких взаимоотношений. Например, ранние стадии романтической связи часто отличаются крайними эмоциями, в то время как для более поздних стадий характерны эмоциональная умеренность и уравновешенность. Почему так происходит? Элен Бершейд (Berscheid, 1983) высказала предположение, что со временем исчезает новизна и свежесть взаимоотношений. Идеализация партнера сталкивается с реальностью человеческого несовершенства. Пара вырабатывает рутинные способы взаимодействия, в результате чего совместная жизнь становится более упорядоченной.

Бершейд также предположила, что по мере дальнейшего продолжения взаимоотношений и усиления взаимной зависимости партнеров потенциал для сильных эмоций на самом деле увеличивается. Чем выше наша зависимость от другого человека, тем большими возможностями влиять на нашу жизнь он обладает. Но парадокс заключается в том, что, поскольку пары, долго живущие вместе, научаются эффективно согласовывать свое поведение, действительная частота проявления сильных эмоций имеет тенденцию к заметному снижению. Однако наличие скрытого потенциала сильных эмоций иногда все же дает о себе знать. Когда партнеры разлучаются вследствие длительной командировки или болезни, они часто испытывают острое чувство одиночество и тоски друг по другу. Другая ситуация, которая может пробудить сильные эмоции у находящихся в длительных взаимоотношениях людей, связана с угрозой, возникающей в результате увлечения партнера другим человеком.

Когда человек воспринимает реальное или потенциальное влечение между партнером и соперником, у него возникает ревность (DeSteno, Salovey, 1994). **Ревность** — это реакция на гипотетическую угрозу целостности или качеству ценных для человека взаимоотношений. Примером может служить обнаружение мужем, что его жена тайно встречается с другим. Ревность подразумевает реакцию на два типа угроз: угрозы нарушения взаимоотношений в результате возможной потери партнера и угрозы самооценке человека в результате отвержения партнером или проигрыша сопернику (Mathes, Adams & Davies, 1985). Наиболее распространенные проявления ревности — чувства гнева, страха и депрессии.

Возникновению ревности способствует ряд факторов. Более подвержен ревности человек, находящийся в значительной зависимости от отношений с партнером, глубоко заинтересованный в них и располагающий малым числом приемлемых альтернатив (White, Mullen, 1989). Например, состоящие в браке супруги, считающие, что они вряд ли нашли бы достойную замену своему партнеру, если бы

он собрался их покинуть, оказываются более уязвимыми для ревности (Hansen, 1985). Существуют также свидетельства связи ревности с непрочностью отношений. Люди, чувствующие изъяны во взаимоотношениях или полагающие, что состояние отношений с партнером не отвечает их собственными ожиданиям, с большей вероятностью испытывают ревность (Attridge, Berscheid & Sprecher, 1998).

Как можно догадаться, культурные различия также влияют на определение поводов для ревности (White, Mullen, 1989). Например, в Соединенных Штатах для жены не явилось бы необычным испытать чувство ревности в случае, если бы она узнала о сексуальной связи мужа с другой женщиной. В отличие от этого в обществах, где культурные традиции допускают возможность существования у мужчины нескольких жен, ревность среди последних является необычной. Напротив, эти жены, как правило, поддерживают сердечные отношения друг с другом, если их муж сам не проявляет фаворитизма в отношении одной жены или ее детей способами, которые каким-либо образом нарушают культурные нормы. Точно так же в культурах, позволяющих одной женщине иметь нескольких мужей, не распространена ревность среди мужчин.

Теория «треугольник любви»

Пытаясь разработать исчерпывающую теорию любви во взаимоотношениях различного рода, Роберт Стернберг (Sternberg, 1986) предположил, что все любовные переживания включают в себя три компонента, являющиеся вершинами углов треугольника, изображенного на рис. 8.2.

Компонент «душевная близость» (*intimacy*) относится к ощущению единства, тесной связи и прочности взаимоотношений с партнером. Этот компонент включает в себя восхищение партнером и потребность заботиться о любимом человеке. Чрезвычайно важны доверительное общение и душевные отношения. Стернберг полагает, что этот компонент, оставаясь по существу в неизменном виде, присут-



Рис. 8.2. Согласно Стернбергу (Sternberg, 1986), различные типы любви являются по своей сути различными сочетаниями трех компонентов: душевной близости, страсти и преданности

ствует в любви к романтическому партнеру, ребенку или лучшему другу. В каждом из этих взаимоотношений общим ядром служит душевная близость.

Компонент «страсть» (*passion*) связан с побуждениями, вызывающими интенсивные эмоции в любовных взаимоотношениях. В романтических взаимоотношениях на передний план могут выступать физическое влечение и сексуальность. Однако этот компонент также может включать и другие мотивы, такие как потребность в заботе о ком-то или в заботе со стороны другого человека, потребность в самооценке или доминировании.

Компонент «преданность» (*commitment*) относится в краткосрочном плане к принятию решения о том, что человек любит кого-то, и в долгосрочном плане — к обязательству быть верным этой любви. Это наиболее когнитивный компонент любви.

На основе анализа этих трех компонентов Стренберг выделяет семь следующих типов любви, в зависимости от наличия или отсутствия какого-либо компонента.

1. Симпатия, расположение является переживанием душевной близости без страсти или верности, как это происходит в дружбе.
2. Страстная влюбленность является переживанием страсти без душевной близости или верности, как это случается в юношеских увлечениях.
3. Остывшая любовь является переживанием верности без страсти и душевной близости, что можно наблюдать в сохраняющихся по инерции или утративших свои былые отношения браках.
4. Романтическая любовь является переживанием страсти и душевной близости без верности, как в романтической связи.
5. Товарищеская любовь является переживанием душевной близости и верности без страсти, как у давно находящихся в браке супругов.
6. Безрассудная любовь является переживанием страсти и верности без душевной близости, как в любви с первого взгляда.
7. Зрелая любовь является предельным случаем любви, сочетающим в себе все перечисленные элементы душевной близости, страсти и верности, что можно обнаружить в любовных взаимоотношениях у взрослых или в некоторых отношениях между родителями и детьми.

Теория Стернберга — интереснейшая попытка собрать воедино различные концепции и данные многих предыдущих исследований.

Взрослая романтическая привязанность

Не так давно социальные психологи высказали предположение, что мы можем трактовать взрослую романтическую любовь с позиций теории привязанности (*attachment theory*). Этот подход, впервые изложенный Синди Хейзен и Филиппом Шейвером (Hazan, Shaver, 1987), оказал серьезное влияние на характер современных исследований романтических взаимоотношений и позволил по-новому взглянуть на природу взрослой любви (Simpson, Rholes, 1998).

Ранее в этой главе мы уже говорили о том, что младенец вырабатывает сильную эмоциональную связь со своим опекуном — связь, которая обеспечивает ему

важное ощущение безопасности. Несмотря на то что все дети привязываются к своему основному опекуну, такая привязанность может принимать различные формы: уверенной привязанности, избегающей привязанности и тревожной/амбивалентной привязанности. По мнению Хейзен и Шейвер, любовные взаимоотношения взрослых людей в некоторых отношениях обладают сходством с привязанностью детей.

Как дети, так и взрослые, как правило, проявляют сильное влечение к другому человеку, остро переживают разлуку, стараются находиться с ним рядом и вместе проводить время. Предполагается, что взрослые романтические взаимоотношения, как и детская привязанность, имеют биологическую основу: «Романтическая любовь является приобретенным в ходе эволюции биологическим процессом, обеспечивающим возникновение привязанности между взрослыми сексуальными партнерами, которые в результате своей любовной связи, вероятно, становились бы родителями ребенка, нуждавшегося в надежном уходе» (Hazan, Shaver, 1987, p. 423).

Взрослые романтические привязанности выражаются в формах, аналогичных трем типам детской привязанности. В ряде исследований обнаружилось, что взрослые романтические переживания также можно классифицировать как уверенные, избегающие и тревожные/амбивалентные. Пропорции взрослых людей, подпадающих под каждый из этих трех типов привязанности, в различных исследованиях во многом повторяются и приблизительно совпадают с соответствующими пропорциями детей. Например в исследовании, использовавшем обширную национальную репрезентативную выборку американцев, обнаружилось, что большинство взрослых (59%) имели уверенную, примерно одна четверть избегающую и 11% тревожную/амбивалентную привязанность (Mickelson, Kessler & Shaver, 1997). Конечно, между привязанностью детей и взрослых существуют и различия. Привязанности взрослых людей, как правило, обоюдные: каждый партнер не только позволяет заботиться о себе, но и сам в свою очередь заботится о другом. Взаимоотношения между ребенком и взрослым в этом смысле не обоюдны. Еще одно отличие состоит в том, что взрослые привязанности обычно устанавливаются между ровесниками. Наконец, взрослые привязанности часто включают сексуальное влечение.

Основная идея состоит в том, что характер ранних взаимоотношений детей с их родителями оказывает влияние на то, как человек подходит к своим романтическим увлечениям, уже будучи взрослым (Collins, Read, 1990; Henry, Holmes, 1998). Например, у ребенка с уверенным стилем привязанности может сформироваться ожидание, что большинство людей отзывчивы, заботливы и заслуживают доверия. Такого рода убеждения получили название ***рабочей модели взаимоотношений*** человека. Достигнув зрелого возраста, этот человек может проявлять тот же самый уверенный стиль привязанности к романтическим партнерам и выстраивать с ними удовлетворительные и прочные взаимоотношения. В отличие от этого тревожный/амбивалентный ребенок мог бы стать взрослым, который стремится к любви, но боится быть отвергнутым. Избегающий ребенок мог бы стать взрослым, который боится близости и не доверяет людям. Конечно, стили привязанности могут меняться по мере приобретения человеком нового жизненного опыта. Например, полноценные и удачные взаимоотношения в юности могут позволить человеку, не обладавшему уверенным стилем привязанности в детстве,

приобрести более доверительную рабочую модель взаимоотношений и научиться выстраивать уверенные формы привязанности со сверстниками. Свидетельства постоянства стиля привязанности мы находим в лонгитюдном исследовании, в ходе которое отслеживалось развитие индивидов на протяжении их жизни от 1 до 21 года (Waters, Merrick, Albersheim & Treboux, 1995). Если в жизни человека не происходило значимого, связанного с привязанностью события, например смерть одного из родителей, развода родителей или случаев физического насилия, большинство участников (72%), став молодыми людьми, сохраняли тот же самый стиль привязанности, который они усвоили в детстве. Напротив, из индивидов, переживших какое-либо негативное событие во взаимоотношениях с родителями, только 44% демонстрировали тот же самый паттерн привязанности. В другом лонгитюдном исследовании, изучавшем женщин с 21 года до 52 лет, также обнаружилась согласованность в их рабочих моделях вне зависимости от времени (Klohnen & Bera, 1998).

Все больше данных указывают на то, что стили привязанности влияют на качество романтических взаимоотношений взрослых людей. Обобщая результаты исследований среди студентов колледжей, а также других выборок взрослых людей, Бреннан и Шейвер (Brennan, Shaver, 1995) предложили следующий собирательный портрет трех групп.

Уверенные взрослые. Эти взрослые описывают себя как людей, способных сравнительно легко вступать в близкие взаимоотношения с людьми, и утверждают, что их редко беспокоят мысли об отказе. Уверенные взрослые имеют тенденцию описывать свои наиболее важные любовные связи главным образом как счастливые, дружеские и доверительные. Они склонны делиться своими мыслями и переживаниями с партнером. Уверенные взрослые также чаще по сравнению с остальными описывают своих родителей в позитивных терминах — как заботливых, справедливых и любящих, а также счастливых в браке.

Избегающие взрослые. Эти взрослые сообщают о существовании определенных проблем в достижении близости с другими людьми или полного доверия к романтическому партнеру. В характеристике своих наиболее важных любовных связей избегающие влюбленные отмечают эмоциональные подъемы и спады, ревность и боязнь близости. Избегающие взрослые склонны отрицать свои потребности в привязанности, не придавать большого значения завершению романтических взаимоотношений и больше концентрироваться на работе. Они реже вступают в доверительное общение с партнерами и (среди студентов колледжей) чаще вступают в сравнительно непродолжительные сексуальные связи. В отличие от уверенных взрослых, избегающие взрослые имеют тенденцию описывать своих родителей как более требовательных, критичных и отстраненных.

Тревожные/амбивалентные взрослые. Наконец, взрослые, которые ищут близких взаимоотношений, но выражают беспокойство в отношении того, что их любовь останется без ответа, а они сами окажутся отвергнутыми, характеризуются как тревожные/амбивалентные. Эти тревожные/амбивалентные респонденты описывают свои наиболее важные любовные связи как наваждение, отмечают обостренное желание взаимности и единения, эмоциональные подъемы и спады, крайнее сексуальное влечение и ревность. Они чаще влюбляются с первого взгляда и испытывают непонимание со стороны романтических партнеров и товарищей по работе. В отличие от уверенных взрослых, тревожные/амбивалентные

респонденты имеют тенденцию описывать своих родителей как более навязчивых и требовательных людей, и характеризовать их брак как несчастливый.

Исследования показывают, что люди с уверенным стилем привязанности имеют тенденцию выстраивать более удовлетворяющие, прочные, близкие и благополучные взаимоотношения, чем люди с избегающим стилем (Feeney, 1996; Shaver, Hazan, 1993). Участники одного из исследований, студенты колледжа, на протяжении недели вели ежедневные записи о своих социальных взаимодействиях (Tidwell, Reis & Shaver, 1996). В целом уверенные индивиды сообщали о высокой степени близости, удовольствия и положительных эмоций от своих контактов с людьми противоположного пола. Избегающие участники сообщали о меньшей степени близости и меньшем удовольствии; они также испытывали большее напряжение, волнение, утомление, неловкость и меньшее удовлетворение от своих взаимодействий с другим полом. Описания своих социальных контактов тревожными/амбивалентными индивидами во многом совпали с описаниями уверенных индивидов.

Стиль привязанности может также влиять на то, как романтические партнеры ведут себя по отношению друг к другу. Это иллюстрируется результатами исследования, в ходе которого изучались реакции встречающихся пар на ситуацию, в которой женщина испытывает стресс (Simpson, Rholes & Nelligan, 1992). Участвующие пары приходили в лабораторию, где им предлагалось заполнить опросник, измеряющий стили привязанности. Вслед за этим экспериментатор говорил каждой женщине, что ей предстоит «оказаться в ситуации, когда нужно будет пройти через ряд экспериментальных процедур, вызывающих значительную тревогу и волнение у большинства людей. Характер этих процедур не позволяет рассказать вам что-нибудь большее о них на настоящий момент» (р. 437). Затем женщине показывали темную, без окон, комнату, использовавшуюся в психофизиологическом исследовании, где якобы будут происходить эти «процедуры». Однако, как объяснял исследователь, оборудование еще не вполне готово, и поэтому женщину просили подождать несколько минут в обществе своего молодого человека. В течение следующих пяти минут все взаимодействия между женщиной и ее партнером фиксировались видеокамерой. Последующий анализ видеозаписей показал, что по мере увеличения тревоги, вызванной предстоящим экспериментом, женщины с уверенным стилем привязанности искали у своих партнеров утешения и поддержки, тогда как избегающие женщины отстранялись от своих партнеров, как эмоционально, так и физически. В ответ на увеличившуюся тревогу своих подруг уверенные мужчины были склонны оказывать большую поддержку, тогда как избегающие мужчины оказывали меньшую.

Результаты этих и других исследований говорят о том, что подход с позиций теории привязанности позволяет ученым значительно продвинуться в понимании взаимоотношений взрослых людей, в том числе между романтическими партнерами. В настоящее время изучение взрослой привязанности является одной из активно развивающихся областей исследований в социальной психологии романтических взаимоотношений.

В этой главе мы описали человеческие потребности в общении и обсудили вопрос о том, почему нам нравятся одни люди и не нравятся другие. Мы также предоставили вашему вниманию обзор психологических исследований романтиче-

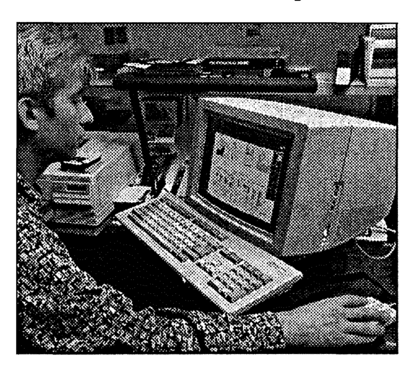
ской любви и привязанности в зрелом возрасте. Следующая глава посвящена изучению взаимодействий в личностных взаимоотношениях.

Резюме

1. Люди — это социальные животные, которые проводят большую часть жизни в окружении других людей.
2. Лабораторные эксперименты показали, что аффилиативные тенденции усиливаются, когда люди находятся в состоянии страха или неопределенности.
3. Уже в младенческом возрасте дети формируют сильные привязанности к значимым в своей жизни взрослым. В результате исследований были выделены три стиля привязанности: уверенный, избегающий и тревожный/амбивалентный.
4. Вайсс и другие исследователи попытались классифицировать конкретные выгоды, извлекаемые из социальных взаимоотношений взрослыми людьми, такие как привязанность, социальная интеграция и руководство.
5. Одиночество является переживанием субъективного дискомфорта, который мы испытываем, когда наши отношения характеризуются количественным или качественным дефицитом. Одиночество может варьировать от временного ощущения в результате изменений в нашей социальной жизни до хронического и устойчивого состояния. Эмоциональное одиночество вызывается недостатком взаимоотношений привязанности; социальное одиночество вызывается недостатком социальной интеграции.
6. В целом нам нравятся люди, общение с которыми приносит нам определенные выгоды и которые помогают нам удовлетворять наши потребности.
7. Межличностная привлекательность усиливается пространственной близостью, знакомством (эффект простого предъявления) и сходством. Нам чаще нравятся люди, похожие на нас своими установками, ценностями, интересами, жизненным опытом и личностными качествами. Тенденция выбирать себе схожих партнеров при знакомстве с лицами противоположного пола и при вступлении в брак носит название «принципа соответствия». К процессам, приводящим к сходству между друзьями, относят избирательную привлекательность, социальное влияние и факторы окружения.
8. Усиливающие симпатию личностные характеристики включают сердечность, компетентность и физическую привлекательность. Появление в обществе с физически привлекательным партнером или другом может обладать эффектом «облучения», заставляющим людей оценивать нас более благоприятно.
9. Исследования, посвященные выбору супругов, демонстрируют существование устойчивых различий между мужчинами и женщинами. Мужчины придают большее значение молодости и красоте партнерши; женщины уделяют особое внимание экономическим и социальным ресурсам партнера. Для объяснения этих закономерностей были предложены культурный и эволюционный подходы.

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Способствует ли Интернет упрочению социальных связей или усиливает социальную изоляцию?



Все больше и больше американцев проводят время, подключившись к Интернету с домашнего компьютера. Каким образом использование Интернета влияет на наши социальные взаимоотношения?

Сегодня в Америке свыше 60 миллионов семей используют персональные компьютеры для подключения к Интернету (Sleek, 1998). Все больше людей применяют электронную почту не только для ведения деловой переписки, но также для общения с друзьями и родственниками. Растет популярность «чатов» и с помощью компьютера в самых отдаленных уголках страны находят друг друга люди, имеющие общие интересы или страдающие от одной и той же болезни. Какое же влияние оказывает Интернет на жизнь современного общества?

По мнению некоторых людей, Интернет создает новые возможности в установлении социальных взаимоотношений, основанных не на географической близости, а на общих интересах. Напротив, критики выражают обеспокоенность тем, что Интернет предлагает не более чем поверхностные контакты с незнакомыми людьми. Они высказывают опасения, что искусственная притягательность компьютерных игр и веб-сайтов может отнимать время от непосредственных контактов с соседями и друзьями.

Чтобы изучить эту проблему, группа психологов из Университета Карнеги Меллона под руководством Роберта Краута (Kraut, 1998) провела лонгитюдное исследование пользователей Интернета. Они наблюдали 169 человек на протяжении двух лет. Для того чтобы проверить, каким образом использование Интернета влияет на социальные отношения, исследователи набрали группу добровольцев, не имевших прежде дела с Интернетом. В обмен на участие в эксперименте испытуемые бесплатно получили компьютер, программное обеспечение, свободную телефонную линию и доступ в Интернет. Измерения степени социальной активности и психологического благополучия индивидов осуществлялись перед началом исследования и по прошествии 12 и 24 месяцев. Исследователи обнаружили, что пользование Интернетом пагубным образом отразилось на социальной активности и психическом здоровье. Более частое использование Интернета оказалось связанным со снижением числа внутрисемейных контактов, сокращением повседневного круга общения, усилением чувства одиночества и большей депрессией.

Почему использование Интернета наносит ущерб социальным взаимоотношениям? Возможно, Интернет становится заменителем социального контакта, формой развлечения, подобной телевизору, которая может приводить к устранению живого общения. Однако исследователи отвергли эту гипотезу, поскольку люди главным образом пользуются Интернетом для социальных целей, таких как общение по электронной почте, участие в телеконференциях и чатовых группах. Однако исследователи полагают, что Интернет, по-видимому, побуждает людей заменять более сильные непосредственные взаимоотношения социальными связями более низкого качества. По мнению исследователей, большинство взаимоотношений, устанавливаемых испытуемыми через Интернет, оказывались слабыми. Например, женщина, обменивающаяся варежками с незнакомкой, с которой она «повстречалась»,

заглянув в виртуальный каталог по вязанию, и мужчина, который обменивался шутками с человеком, повстречавшимся ему на онлайновом веб-сайте. Исследователи объяснили это тем, что онлайновые друзья в меньшей степени, чем друзья, приобретенные в школе, на работе, в церкви или в результате соседства, оказываются способны обеспечить нам помощь и эмоциональную поддержку.

Эти исследовательские данные, несомненно, вызовут критику среди энтузиастов Всемирной электронной сети. Здесь представляются уместными два замечания. Во-первых, люди используют Интернет по-разному, и полученные в ходе исследования результаты нельзя распространять на всех. Например, люди, проживающие в сельской местности, могут испытывать дефицит личного общения и важные для себя контакты могут найти в Интернете. Во-вторых, интересы подлинной науки требуют, чтобы мы проявляли осторожность при оценке результатов единичного исследования. Большое значение здесь будут иметь дополнительные исследования, касающиеся Интернета. И все же это исследование может побудить тех из нас, кто регулярно использует Интернет, задуматься о том влиянии, которое он оказывает на нашу личную жизнь.

10. Большинство американцев считают любовь необходимым условием для вступления в брак. Однако во многих традиционных коллективистских обществах браки устраиваются родителями или другими старшими родственниками.
11. Исследователи проводят различие между страстной любовью (захватывающее и остроэмоциональное переживание, которое некоторые люди испытывают в начале любовной связи) и товарищеской любовью (глубокой привязанностью, доверием и нежностью, которые человек испытывает к давнему партнеру). Ревность является реакцией на угрозу представляющим ценность взаимоотношениям со стороны соперника.
12. Исследователи распространили теорию привязанности на романтические взаимоотношения взрослых. Взрослые люди делятся на обладающих уверенным, избегающим и тревожным/амбивалентным стилем привязанности. Стили привязанности могут оказывать влияние на характер романтических взаимоотношений.

Вопросы для размышления

1. Сопоставьте привязанность в детстве и зрелом возрасте и найдите между ними различия.
2. Люди чаще вступают в брак с теми, с кем познакомились в школе или на работе, чем с теми, с кем познакомились на пляже, в баре или супермаркете. Используйте общие принципы, описанные в этой главе, для объяснения данной закономерности.
3. Вайсс выделил несколько основных «ресурсов», или выгод, которые мы извлекаем из социальных взаимоотношений. Опишите эту модель. Затем предложите сами и обсудите два дополнительных типа выгод, которые, по вашему мнению, упущены в его типологии.
4. В некоторых университетских городках студенты дружат в основном со студентами того же самого этнического или социального происхождения.

Понаблюдайте за поведением студентов в кафетериях, прачечных, библиотеках, классных аудиториях и других местах вашего университетского городка. Какие закономерности, если таковые имеются, вы обнаружили? Обсудите свои наблюдения, используя понятия, с которыми вы познакомились, читая эту главу.

5. Многие студенты, впервые оказываясь в колледже, испытывают чувство одиночества, однако большинство из них избавляется от этих ощущений к концу первого года обучения. Обсудите причины одиночества среди студентов-новичков, опираясь на свой личный опыт и то, что вы узнали после прочтения этой главы. Предложите два способа, при помощи которых колледжи смогли бы облегчить этот переходный период или помочь новым студентам преодолеть одиночество.
6. Должна ли страстная и романтическая любовь служить основой для выбора супруга или постоянного партнера? Обсудите аргументы «за» и «против» такого акцента на романтической связи. Каково ваше личное мнение?

ГЛАВА 9

Личностные взаимоотношения

С рождения и до самой смерти взаимоотношения являются основой и сутью жизненного опыта человека. Социальные психологи пытаются выявить скрывающиеся за бесконечным разнообразием человеческих отношений общие принципы, которые были бы применимы ко всем взаимоотношениям. Главный признак любого взаимоотношения состоит в том, что двое людей влияют друг на друга или, говоря более техническим языком, они *взаимозависимы*. Специфические способы взаимовлияния отличаются широким разнообразием. Человек может оказывать нам помощь или мешать, делать нас счастливыми или грустными, сообщать нам свежие сплетни или критиковать наши взгляды, давать нам советы или отчитывать нас. Движение от мимолетного контакта с незнакомым человеком к близким взаимоотношениям, длящимся долгие годы, сопровождается увеличением степени взаимозависимости между двумя индивидами.

Для обозначения взаимоотношений, предполагающих высокую взаимозависимость, социальные психологи используют термин «близкие взаимоотношения» (Berscheid, Snyder, Omoto, 1989; Kelley et al., 1983). Это могут быть взаимоотношения с родителями, близким другом, учителем, супругом, коллегой по работе или даже принципиальным соперником или конкурентом. Все близкие взаимоотношения обладают тремя основными характеристиками. Во-первых, они предполагают частые взаимодействия в течение сравнительно длительных периодов времени. Во-вторых, близкие взаимоотношения включают участие в совместных делах или событиях. Например, друзья обсуждают друг с другом различные темы и обычно имеют множество общих дел и интересов. В-третьих, влияние, оказываемое находящимися в близких взаимоотношениях людьми, приобретает необычайную силу. Мы можем быстро забыть ехидное замечание продавца, но неделями мучиться по поводу реплики, брошенной лучшим другом.

В этой главе мы рассмотрим некоторые из наиболее важных свойств социальных взаимоотношений. Сначала мы обсудим подход к взаимоотношениям с позиций теории взаимозависимости. Затем мы рассмотрим динамику процесса самораскрытия и достижения близости во взаимоотношениях. Для анализа природы влияния, удовлетворенности и верности во взаимоотношениях мы привлечем теорию взаимозависимости. И завершим эту главу описанием реакций на конфликт и неудовлетворенность.

Теория взаимозависимости

Наиболее перспективный подход к анализу социальных взаимоотношений нам предлагают разнообразные варианты теории социального обмена (Molm, Cook,

1995). Наибольшее внимание исследователей в области социальной психологии привлекла к себе **теория взаимозависимости** (*interdependence theory*) (Berscheid, Reis, 1998; Kelley, Thibaut, 1978). Этот подход опирается на анализ паттернов взаимодействия между партнерами. Один из способов теоретического осмысления этих взаимодействий предполагает их описание в терминах последствий — вознаграждений и затрат, — с которыми сталкиваются партнеры. Обычно мы пытаемся организовать свои взаимодействия таким образом, чтобы они максимизировали наши вознаграждения и минимизировали наши затраты. Однако, чтобы получать вознаграждения, мы должны также вознаграждать других. Будучи детьми, мы знакомимся с универсальным правилом или нормой взаимности: мы стремимся вознаграждать тех, кто вознаграждает нас. Если люди помогают нам, мы чувствуем себя обязанными помочь им. Если мы приглашаем кого-то на обед, мы ожидаем, что этот человек впоследствии ответит нам таким же приглашением. Социальное взаимодействие предполагает обмен и координацию последствий между взаимозависимыми партнерами (Rusbult, Van Lange, 1996).

Вознаграждения и затраты

Вознаграждением является результат взаимодействия, будь то ощущение любви или финансовая поддержка. То, что дорого одному человеку, может представлять малую ценность для другого. Удачный анализ вознаграждений в социальных взаимодействиях предложили Фэу и Фэу (Foa, Foa, 1974). Они выделили шесть основных типов вознаграждений: любовь, деньги, статус, информация, блага и услуги. Их, в свою очередь, можно классифицировать по двум измерениям. Измерение специфичности касается степени, в которой ценность вознаграждения зависит от того, кто его предоставляет. Ценность любви или, более конкретно, ценность таких вещей, как объятия и нежные слова, в значительной мере зависит от того, от кого они исходят. Следовательно, любовь — вознаграждение специфическое. В отличие от этого, деньги сохраняют свою полезность независимо от того, от кого они исходят; деньги не специфическое, а универсальное вознаграждение. Когда мы говорим, что какие-то взаимоотношения имеют для нас особое значение, мы часто подразумеваем под этим, что они обеспечивают уникальные или специфические вознаграждения, которые мы не можем получить где-нибудь еще. Второе измерение, конкретность, отражает различие между материальными, или осязаемыми, вознаграждениями — вещами, которые мы можем увидеть, почувствовать и потрогать — и неконкретными, или символическими вознаграждениями, такими как совет и социальное одобрение.

Затраты — негативные последствия наших взаимодействий или взаимоотношений. Взаимоотношения могут быть затратными, потому что требуют много времени и энергии, потому что вызывают серьезные конфликты или потому что другие люди не одобряют наши взаимоотношения и критикуют нас за них. Взаимоотношения также могут быть затратными, если они мешают нам осуществлять другое вознаграждаемое поведение. Если вы проведете выходные в компании друзей, у вас не будет времени на подготовку к экзамену или поездку к родителям.

В ходе одного исследования психологи просили студентов колледжа описать вознаграждения и затраты, связанные с их романтическими любовными взаимоотношениями (Sedikides, Oliver & Campbell, 1994). Перечень вознаграждений включал дружеское общение, ощущение, что тебя любят, счастье, душевную бли-

зость, понимание и сексуальное наслаждение. Воспринимаемые затраты от романтических взаимоотношений включали переживания за судьбу взаимоотношений, недостаток свободы общаться или встречаться с другими людьми, количество уделяемого взаимоотношениям времени и усилий, ссоры и ощущение зависимости от партнера. Несмотря на то что мужчины и женщины в целом описывали сходные вознаграждения и затраты, обнаружились некоторые гендерные различия. Например, женщины выражали большую озабоченность своей зависимостью от партнера и растворением в нем; мужчины выражали большую озабоченность денежными расходами и затратами времени и энергии.

Оценка последствий

Теория взаимозависимости предполагает, что люди отслеживают вознаграждения и затраты конкретных взаимодействий или взаимоотношений. Мы обычно не ведем счет хороших и плохих сторон взаимоотношений; тем не менее мы осознаем связанные с ними затраты и вознаграждения. В частности, мы фокусируем свое внимание на общем результате взаимоотношений — то есть определяем, является ли баланс взаимоотношений для нас выгодным (вознаграждения перевешивают затраты) или мы несем большие потери (затраты перевешивают вознаграждения). Когда люди говорят: «Эти отношения мне очень много дали» или «Не думаю, что наши отношения того стоят», они тем самым оценивают последствия своих взаимоотношений.

При оценке последствий взаимоотношений люди опираются на определенные стандарты. Рассмотрим это на примере. Находясь на дружеской вечеринке, вы избегаете разговоров с Джоном, довольно занудным парнем, которого вы в действительности недолюбливаете. Вместо этого вы тянетесь к Майку, довольно дружелюбному человеку, который умеет рассказывать веселые истории. Вы продолжаете общаться с Майком, пока не замечаете, что в компании появился ваш лучший друг Сет. Увидев его, вы извиняетесь и идете поговорить с Сетом. Наиболее простой стандарт для оценки взаимоотношения — это то, является ли оно для вас выгодным или затратным. В нашем примере общение с Джоном имело негативные последствия, а общение с Майком и Сетом — вознаграждающее.

Помимо оценки того, являются ли взаимоотношения выгодными, мы также формируем сравнительные суждения, оценивая эти взаимоотношения в сравнении с какими-либо другими. Наиболее важными являются два стандарта сравнения (Thibaut, Kelley, 1959). Первый из них — это **уровень сравнения**. Он касается качества последствий, которого, по мнению конкретного человека, он заслуживает. Наш уровень сравнения формируется на основе прошлого опыта взаимоотношений. Например, вы можете оценить, уступают ли ваши нынешние любовные взаимоотношения прошлым. Или вы можете сравнить вашего нового босса с прежними начальниками. Вы также можете сравнить свои нынешние взаимоотношения с теми, которые вы видели в фильмах, о которых слышали от друзей или читали в популярных книгах по психологии. Уровень сравнения отражает наше личное представление в том, как должны выглядеть устраивающие нас взаимоотношения.

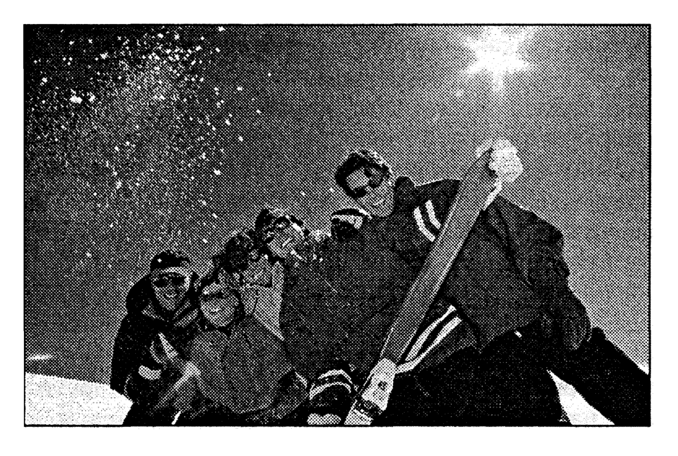
Второй важный стандарт — **уровень сравнения для альтернатив**, подразумевающий оценку того, насколько имеющиеся взаимоотношения сравнимы с другими взаимоотношениями, которые нам доступны в настоящее время. Лучше или

хуже ваш любовный партнер других людей, с которыми вы могли бы встречаться, если бы того захотели? Лучше или хуже ваш нынешний босс других людей, с которыми вы могли бы успешно работать в настоящей сложившейся в вашей жизни ситуации? Если ваши взаимоотношения представляются наилучшими из тех, на которые вы могли бы рассчитывать, вы можете продолжать их развивать, даже если реальные выгоды от них не слишком велики. С другой стороны, даже если взаимоотношения оказываются для вас выгодными в абсолютных терминах, вы можете их разорвать при возникновении более подходящей альтернативы.

Координация последствий

Проблема любых взаимоотношений состоит в такой координации совместной деятельности, которая бы позволяла максимизировать выгоды для обоих партнеров. Рассмотрим проблемы координации на примере двух незнакомых людей, которые находятся рядом в самолете, выполняющем длительный авиарейс. Карл приходит первым, занимает всю верхнюю полку своим ручным багажом и захватывает средний подлокотник. Довольно общительный Карл надеется провести путешествие в приятной беседе с человеком, который займет соседнее место. Его соседка Кэти, в свою очередь, прихватила с собой кое-какую работу и рассчитывает провести эту поездку, погрузившись в чтение. Обнаружив верхнюю полку для ручной клади полностью занятой, она испытывает досаду и не без труда находит другое место, куда можно втиснуть свои вещи. В ходе небольшого обмена любезностями Кэти дает понять, что не желает ввязываться в долгий разговор, и заскучавший Карл начинает рассеянно листать журнал. Спустя некоторое время Карл опускает оконный фильтр и пытается вздремнуть. Это снова вызывает досаду у Кэти, которая собиралась увидеть Большой Каньон. Со стороны заснувшего Карла начинает доноситься храп. Вконец расстроенная, Кэти встает с кресла в надежде найти себе другое свободное место. В этом примере несогласованные действия партнеров побуждают одного из них отказаться от продолжения каких-либо взаимодействий.

Насколько легко или трудно двум людям координировать последствия взаимоотношений — зависит от количества имеющихся у них общих интересов и целей. Когда партнеры ценят одни и те же вещи и им нравится заниматься теми же самыми делами, у них возникает сравнительно мало проблем в координации (Sur-



Когда друзья получают удовольствие от одних и тех же занятий, им просто координировать свои взаимодействия. Говоря техническим языком, они обладают согласующимися последствиями — то, что вознаграждает одного, служит вознаграждением и для другого

ra, Longstreth, 1990). В таких случаях говорят, что они имеют *согласующиеся последствия*, поскольку последствия их взаимодействий совпадают — то, что хорошо для одного, хорошо и для другого, и то, что плохо для одного, плохо и для другого (Thibaut, Kelley, 1959). В целом партнеры со сходным жизненным опытом и установками испытывают меньше проблем в координации и поэтому могут с большей легкостью устанавливать взаимовыгодные отношения. Когда партнеры имеют разные предпочтения и ценности, они имеют несогласующиеся последствия, в результате чего чаще переживают конфликты интересов и проблемы в координации.

Конечно, даже хорошо подобранные партнеры время от времени переживают конфликты интересов. Когда это случается, партнерам приходится искать компромисс. Рассмотрим в качестве иллюстрации молодую супружескую пару, решающую, как потратить возвращенную им часть суммы подоходного налога. Жена хочет купить новый диван; муж хочет купить новый телевизор. Однако эта пара располагает ограниченным количеством денег и не может позволить себе купить и диван, и телевизор; следовательно, супруги должны скоординировать использование средств и разрешить конфликтную ситуацию. Одно из наиболее простых решений состоит в том, чтобы выбрать альтернативу, приемлемую для обоих партнеров. Например, молодая пара могла бы согласиться потратить деньги на путешествие — поначалу никем не выбранное, однако привлекательное для обоих решение. Другая возможность заключается в установлении порядка очередности приобретений, например покупки дивана в этом году и телевизора в следующем.

Улаживание конфликтов интересов путем переговоров и поисков компромисса в лучшем случае отнимает массу времени, а в худшем случае превращается в источник споров и негативных эмоций. Поэтому со временем партнеры зачастую вырабатывают правила, или **социальные нормы**, позволяющие им координировать свое поведение. Вероятно, ни одному из супругов не нравится выносить мусор или оплачивать счета, однако они могут согласиться на том, что он будет делать одно, если она будет делать другое. Наличие общих норм снижает необходимость в продолжительных переговорах с целью достижения координированного поведения партнеров.

В главе 1 **социальные роли** были определены как набор правил, определяющих, как люди должны себя вести в определенном типе взаимодействий или взаимоотношений. Роли обеспечивают решения некоторых из проблем координации, с которыми могут сталкиваться люди. Во многих типах взаимоотношений культурные правила предписывают определенные координируемые способы поведения. Обычно работник довольно четко понимает, что ему надлежит делать на рабочем месте, наниматель прекрасно представляет себе свои обязанности, и оба осознают, как они должны между собой взаимодействовать. Адвокаты и их секретари не ведут переговоров о том, кто будет составлять юридические документы, а кто будет их печатать, или о том, кто будет отвечать на телефонные звонки, а кто посещать судебные заседания.

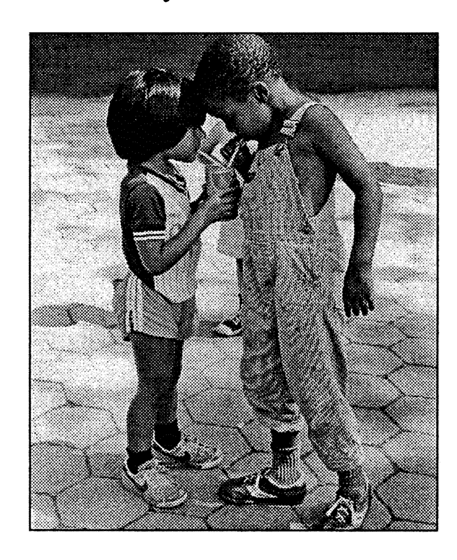
Когда индивиды действуют на основе существующих культурных правил, они вовлекаются в процесс выбора роли (Turner, 1962). По мере приобретения жизненного опыта мы знакомимся со множеством социальных ролей, которые управляют нашими взаимодействиями с другими людьми. Мы можем противопоставить этот процесс выбора роли, в котором люди научаются или подчиняются

культурным ролям, процессу создания роли, в котором люди вырабатывают свои собственные коллективные нормы социального взаимодействия. Во многих социальных ситуациях люди импровизируют и создают свои собственные решения проблем взаимозависимости. Например, когда двое приятелей решают снять квартиру, им нужно договориться о том, кто, что, когда и как будет делать. На кого ляжет обязанность оплачивать счета? Кто будет контактировать и договариваться с хозяином квартиры? Каковы будут правила в отношении поздних гостей? Многие типы социальных взаимодействий представляют собой смесь из выбора роли и создания роли. Когда социальные ориентиры нечетко определены или находятся в процессе изменения, индивиды получают больше свободы для действий, однако они должны также прикладывать и больше усилий для успешной координации взаимодействий.

Справедливый обмен

Люди испытывают наибольшее удовлетворение, когда воспринимают свои социальные отношения как справедливые. Нам не нравится, когда нас эксплуатируют, обычно нам также не нравится эксплуатировать других. Мы используем различные правила для определения того, являются наши взаимоотношения справедливыми или нет (Clark, Chrisman, 1994).

Рассмотрим ситуацию двух мальчиков-подростков, пытающихся решить, как им поделить пиццу. Они могут согласиться «поделить поровну», используя **правило равенства** (*equality rule*), в соответствии с которым каждый должен получать равные последствия. Люди склонны чаще прибегать к принципу равенства, когда взаимодействуют с друзьями, чем при общении с незнакомыми людьми (Austin, 1980). Дети чаще, чем взрослые, используют принцип равенства, вероятно потому, что это наиболее простое правило (Hook, Cook, 1979). Мальчики могут также воспользоваться принципом «каждому по потребностям», в основе которого лежит идея о необходимости учета **относительных потребностей** (*relative needs*) каждого человека. Согласно этому правилу, один мальчик может получить больший кусок пиццы, если он больше голоден или если он давно не пробовал



Научиться делиться с друзьями — это важный шаг в понимании принципов справедливости в социальных отношениях

пиццы. Этот принцип используют родители, когда решают потратить гораздо больше денег на ребенка, которому требуются ортодонтические скобки, чем на другого ребенка, у которого красивые и правильные зубы. Родители ставят медицинские и стоматологические расходы в зависимость от потребностей каждого ребенка.

Третьим правилом является **справедливость** (*equity*), или справедливое распределение. Оно опирается на представление о том, что доходы человека должны быть пропорциональны его вкладам (Deutsch, 1985; Hatfield, Traupmann, Sprecher, Utne & Hay, 1985). Таким образом, мальчик, внесший большую часть денег при покупке пиццы или приложивший больше усилий в ее приготовлении, имеет право на большую порцию. С этой точки зрения справедливость существует тогда, когда два или более человека имеют равное соотношение последствий и вкладов. Говоря профессиональным языком:

$$\frac{\text{Последствия для человека А}}{\text{Вклады человека А}} \qquad \frac{\text{Последствия для человека Б}}{\text{Вклады человека Б}}$$

Теория справедливости, являющаяся ответвлением теории социального обмена, опирается на четыре основных допущения:

1. Участвующие во взаимоотношениях люди пытаются максимизировать свои выгоды.
2. Пары и группы могут максимизировать свои коллективные вознаграждения, вырабатывая правила или нормы в отношении способов справедливого распределения вознаграждений среди всех заинтересованных участников.
3. Когда индивиды замечают нарушения справедливости во взаимоотношениях, они испытывают напряжение. Чем больше воспринимаемая несправедливость, тем выше переживаемое напряжение.
4. Индивиды, замечающие нарушения справедливости во взаимоотношениях, будут предпринимать шаги по восстановлению справедливости.

Исследования подтвердили ряд специфических прогнозов, вытекающих из теории справедливости (Hatfield et al., 1985). В частности, было показано, что когда взаимоотношения оказывались несправедливыми, напряжение испытывали оба партнера. То, что лишенный заслуженного им вознаграждения (эксплуатируемый) человек испытывает напряжение, по-видимому, не противоречит здравому смыслу. Однако исследования показывают, что получивший незаслуженное вознаграждение человек также может испытывать напряжение, возможно, вследствие возникающего у него чувства вины или дискомфорта, вызванного нарушением баланса.

Существуют также свидетельства того (Hatfield et al., 1985), что люди, замечая нарушения справедливости во взаимоотношениях, пытаются ее восстановить. Они могут добиваться этого двумя способами. Первый подход заключается в восстановлении реальной справедливости. Например, соседка по комнате могла бы признать, что она до сих пор не выполняла свою долю обязанностей по поддержа-

нию в ней порядка, и в качестве компенсации приложить соответствующие дополнительные усилия. Второй подход предполагает использование когнитивных стратегий, которые изменяют восприятие нарушенного баланса, восстанавливая, таким образом, психологическую справедливость. Соседка по комнате могла бы исказить реальное положение вещей и прийти к выводу, что она в действительности выполняла равную долю обязанностей, уклоняясь, таким образом, от необходимости менять свое поведение. Будут ли люди обращаться к восстановлению реальной или психологической справедливости, зависит от соотношения выгод и затрат, которые они связывают с каждой конкретной стратегией. Наконец, при невозможности восстановить справедливость каким-либо из этих двух способов человек может попытаться прекратить взаимоотношения.

Большая часть данных, касающихся исследования феномена справедливости, была получена в ходе проводившихся ранее лабораторных исследований незнакомых людей, которые взаимодействовали в течение непродолжительных периодов времени; более современные исследования сфокусировались на изучении справедливости в близких взаимоотношениях (Sprecher, Schwartz, 1994). Ощущение справедливости влияет на удовлетворенность любовными и супружескими отношениями; недостаточно вознаграждаемые партнеры в целом сообщают о более низкой удовлетворенности. Исследование женатых и совместно проживающих пар показало, что сообщавшие о меньшей справедливости индивиды чувствовали себя менее счастливыми в своих взаимоотношениях, а негативные последствия влияния несправедливости на удовлетворенность сохранялись по прошествии одного года (Van Yperen, Buunk, 1990). Вопросы справедливости могут играть наибольшую роль на начальной стадии взаимоотношений. В ходе лонгитюдного исследования было обнаружено, что справедливость оказывается фактором удовлетворенности в начале добрачных взаимоотношений, но не несколько месяцев спустя (Cate, Lloyd & Long, 1988). С течением времени индивиды могут приобрести убеждение в добрых намерениях своего партнера и не уделять столь пристального внимания характеру обменов.

Существуют, по-видимому, также индивидуальные различия во влиянии справедливости на удовлетворенность взаимоотношениями. На индивидов, получающих высокие оценки при измерениях общей обеспокоенности справедливостью во взаимоотношениях, несправедливость может оказывать более негативное влияние, чем на других людей (Sprecher, 1992). Кроме того, женщины с феминистскими и нетрадиционными аттитюдами к половым ролям могут оказываться особенно чувствительными к проблемам справедливости и поэтому испытывать большую, в сравнении с другими женщинами или мужчинами, неудовлетворенность при наличии, по их мнению, несправедливых взаимоотношений (Van Yperen, Buunk, 1991).

Наконец, в исследованиях в целом обнаружилось, что справедливость оказывается менее важной для счастья в близких взаимоотношениях в сравнении с тем абсолютным уровнем вознаграждений, которые получает человек в процессе этих взаимоотношений. Удовлетворенность оказывается наиболее высокой, когда люди полагают, что получают много вознаграждений, независимо от того, воспринимают они распределение вознаграждений совершенно справедливым или нет (Surra, 1990). Если вы думаете, что получаете от взаимоотношений очень много, вы будете ощущать себя счастливым, даже если вам кажется, что вы получаете не-

много меньше, чем этого заслуживаете. Более того, в наших самых близких взаимоотношениях мы можем выходить за пределы существующих строгих принципов справедливости и социального обмена (Berscheid & Reis, 1998).

За пределами обмена

Принципы социального обмена помогают нам понять множество различных видов взаимоотношений. Большинство людей признают идею, что обмен влияет на случайные взаимоотношения, однако они могут не согласиться с тем, что факторы обмена определяют также наши самые интимные взаимоотношения. Абсолютно неромантично полагать, как это однажды сделал социолог Эрвин Гоффман (Goffman, 1952), что «предложение руки в нашем обществе все больше связано с размышлениями, в ходе которых мужчина взвешивает свои социальные достоинства и приходит к заключению, что достоинства противоположной стороны не настолько превосходят его собственные, чтобы послужить препятствием союзу или удачному партнерству» (р. 456).

Социальный психолог Зик Рубин (Rubin, 1973) выразил распространенное отношение к теории обмена следующим образом.

> Представления о том, что люди являются «предметами потребления», а социальные взаимоотношения — «сделками», несомненно, заставят содрогнуться многих читателей. Теория обмена постулирует, что человеческие отношения базируются изначально и прежде всего на своекорыстии. А раз так, кажется естественным рассматривать дружбу как мотивирующуюся лишь тем, *что* один человек может получить от другого, и трактовать любовь как изощренное «поигрывание мускулами»... Но, несмотря на то что нам хотелось бы полагать иное, мы не должны закрывать глаза на тот факт, что наше отношение к другим людям определяется по большей части нашими оценками тех вознаграждений, которыми они одаривают нас (р. 82).

Может оказаться полезным напомнить, что хотя теория обмена и заимствует терминологию из экономики, подразумеваемые вознаграждения и затраты зачастую являются личными и уникальными: очаровательная улыбка и дележ секретами есть в такой же мере часть теории обмена, как престижные автомобили и дорогие подарки.

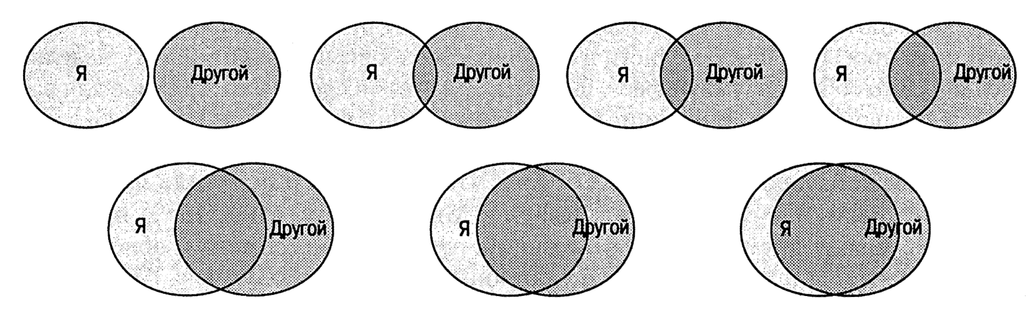
Возможно, вы заметили, что вопросы обмена играют более важную роль в одних взаимоотношениях в сравнении с другими. К примеру, вы могли бы легко уступить просьбе вашего коллеги и поменяться рабочими сменами на эту неделю, но, как само собой разумеющееся, вы ожидаете, что он сделает то же самое для вас на следующей неделе. В отличие от этого, вы и ваш лучший друг можете оказать друг другу немало услуг и при необходимости прийти на помощь безо всякой мысли о какой-либо фиксации всего того, что вы отдали и получили взамен.

Дабы учесть эти соображения, Кларк и Миллз (Clark, Mills, 1979) проводят различие между двумя типами отношений: отношениями обмена и общинными отношениями. И в тех и в других функционируют процессы обмена, однако правила, регулирующие взаимное предоставление услуг, значительно различаются. В **отношениях обмена** (*exchange relationships*) люди оказывают услуги, рассчитывая на предоставление в недалеком будущем сопоставимых ответных услуг. Отношения обмена чаще всего возникают с чужими людьми, случайными знакомыми и в деловых отношениях. В отношениях обмена люди не чувствуют какой-то особой ответственности за благополучие другого человека. В отличие от этого,

в **общинных отношениях** (*communal relationships*) люди чувствуют личную ответственность за потребности другого. Общинные отношения обычно возникают между членами семьи, друзьями и любовными партнерами. В этих взаимоотношениях люди оказывают партнеру услуги, чтобы показать свою заботу о нем и отреагировать на его нужды, не рассчитывая на получение в ближайшем будущем аналогичных ответных услуг.

Кларк и Миллс (Clark, Mills, 1994) разработали программу исследований для выявления различий между этими двумя ориентациями во взаимоотношениях. Вот некоторые из полученных ими результатов: в общинных взаимоотношениях, в сравнении с взаимоотношениями обмена, люди уделяют больше внимания потребностям партнера (Clark, Mills & Powell, 1986). Находящиеся в общинных взаимоотношениях партнеры предпочитают общаться на эмоциональные темы, например делиться радостями и горестями; находящиеся во взаимоотношениях обмена партнеры предпочитают обсуждать неэмоциональные темы, вроде любимого ресторана или садоводства (Clark, Taraban, 1991). Человек воспринимается более альтруистическим, когда предлагает помощь знакомому (слабые общинные взаимоотношения, не предполагающие необходимости близкого участия), а не только близкому другу (сильные общинные взаимоотношения, как правило, предполагающие близкое участие). Сходным образом, человек воспринимается более эгоистичным, если не предлагает помощи близкому другу, а не только знакомому (Mills, Clark & Mehta, 1992).

Паттерны взаимности и правила обмена чрезвычайно усложняются в длительных взаимоотношениях. В наиболее интимных взаимоотношениях мы можем вырабатывать ощущение единства или чувства «мы», в результате чего начинаем воспринимать другого человека как часть самих себя. Айрон, Айрон и Смоллан (Aron, Aron & Smollan, 1992) изучали данную идею. Они показывали участникам исследования изображения, представленные на рис. 9.1, и просили указать, какая картинка лучше всего характеризует их взаимоотношения с любовным партнером, родителем или каким-то другим конкретным человеком. Люди не испытывали никаких затруднений при использовании этих изображений для характеристики своих взаимоотношений. Чем больше пересечение между «я» и «другим



Инструкция: Пожалуйста, обведите кружком изображение, которое лучше всего описывает ваши взаимоотношения.

Рис. 9.1. Шкала включения другого в собственное «Я». Источник: Aron A., Aron E. & Smollan D. [1992]. Inclusion of other in the self scale and the structure of interpersonal closeness. Journal of personality and social psychology, 63, p. 597. Copyright 1992 by the American Psychological Association

человеком», тем чаще люди сообщали об ощущении близости и взаимосвязанных действиях, таких как совместное времяпровождение. Это одна из иллюстраций того, как близкие взаимоотношения могут выходить за пределы простейших актов социального обмена.

Самораскрытие

Беседа занимает важнейшее место в наших взаимодействиях. Например, когда друг признается нам в том, что детское чувство страха перед садовой поливочной машиной заставляло его обходить целые кварталы на пути в начальную школу, мы начинаем испытывать к нему большую эмоциональную близость. Когда коллега отводит нас в сторону, чтобы сказать, что ее не было на работе не потому, что она болела гриппом, как думает большинство, а потому, что она сделала аборт, мы ощущаем ответственность за оказанное нам доверие. **Самораскрытие** (*self-disclosure*) — специфический тип беседы, в которой мы делимся интимной информацией и переживаниями с другим человеком. Самораскрытие может стать важным шагом на пути к установлению близости.

Иногда мы сообщаем о себе факты, которые могли бы иначе остаться недоступными для слушателя — работа, которой мы занимаемся, где мы живем или то, как мы голосовали на недавних выборах. Такой тип беседы называется описательным самораскрытием, поскольку наши сведения касаются нас самих. Иной тип беседы происходит, когда мы делимся своими личными мнениями и переживаниями — говорим о любви к другому человеку, о вине за свой лишний вес или о том, как мы ненавидим свою нынешнюю работу. Это называется оценочным самораскрытием, потому что основной акцент здесь делается на нашей личной оценке людей и ситуаций.

Мы можем доверять свои секреты другому человеку по множеству причин (Derlega, Grzelack, 1979). Например, мы могли бы поделиться с кем-нибудь своим секретом, чтобы сделать наши отношения более близкими. Существуют пять основных причин самораскрытия.

1. *Выражение чувств*. Иногда мы говорим о своих переживаниях, чтобы «выпустить пар». После тяжелого рабочего дня мы можем излить свою душу, рассказав другу о том, как нас сегодня вывел из себя наш босс, или о незаслуженном к себе отношении. Одной из причин нашей откровенности является простое желание выразить свои чувства.
2. *Самопонимание*. В процессе раскрытия наших чувств или переживаний перед другими мы можем достигать большего понимания и самоосознания. Разговор с другом о проблеме зачастую помогает нам прояснить свои мысли в отношении ситуации.
3. *Социальное подтверждение*. Видя, как слушатель реагирует на наши высказывания, мы получаем информацию о правильности и уместности наших мнений. Другие люди могут заверить нас, что наши реакции «совершенно естественны», или сказать, что мы «хватили через край». В обоих случаях слушатели обеспечивают нас полезной информацией в отношении социальной действительности.

4. *Социальный контроль.* Мы можем раскрывать или утаивать информацию о себе в качестве способа социального контроля. Например, мы можем намеренно воздержаться от разговора о себе, для того чтобы защитить личную жизнь. Мы можем сосредоточить свой разговор на предметах, убеждениях или идеях, которые, по нашему мнению, произведут благоприятное впечатление на слушателя. В отдельных случаях люди могут пойти на преднамеренный обман с целью использования других, например когда в действительности не имеющий никакого юридического образования самозванец выдает себя за адвоката.
5. *Развитие взаимоотношений.* Доведение личной информации и секретов до другого может сыграть важную роль в начале установления взаимоотношений и при последующем движении на пути ко все большему сближению.

В следующем разделе мы рассмотрим вопрос, как самораскрытие способствует развитию личностных взаимоотношений.

Самораскрытие и развитие взаимоотношений

Альтман и Тэйлор (Altman, Taylor, 1973) предложили модель, описывающую, как самораскрытие влияет на развитие взаимоотношений. По их мнению, процесс формирования близких взаимоотношений характеризуется «проникновением» в душу другого человека с приобретением все большего знания о внутреннем мире этого человека. Для описания этого процесса Альтман и Тэйлор используют термин **«социальное проникновение»** (*social penetrating*). Как показано на рис. 9.2, социальное проникновение характеризуется двумя основными измерениями: глубиной и широтой.

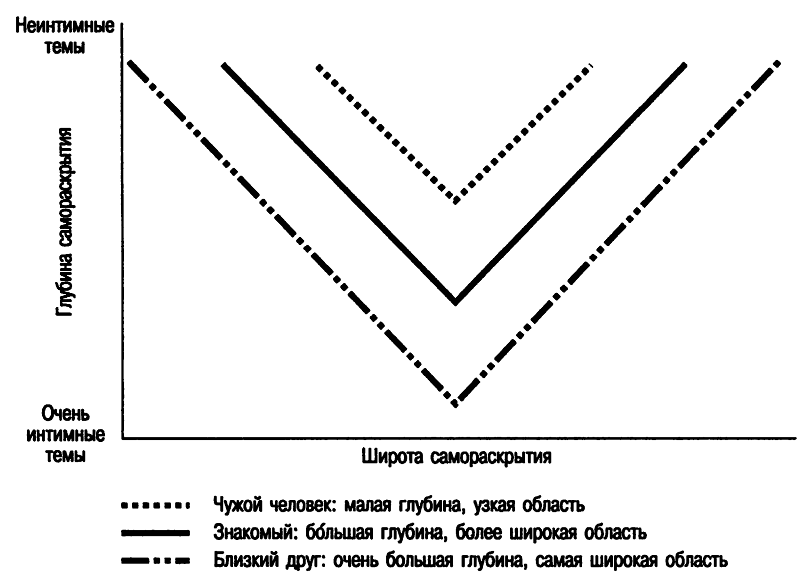


Рис. 9.2. Широта и глубина самораскрытия изображена в виде «клиньев» в личности и ее переживаниях. У чужих людей этот клин узок и неглубок. У близкого друга этот клин становится более глубоким (бо́льшая интимность) и более широким по охвату откровенно обсуждаемых тем. (Источник: Altman, Haythorn, 1965, p. 422)

По мере того как взаимоотношения развиваются от поверхностных ко все более близким, люди сообщают о себе все больше и больше личной информации. Это и есть измерение глубины социального проникновения. Мы могли бы охотно поговорить со знакомым о предпочтениях в еде и музыке, но оставить для близких друзей обсуждение забот и честолюбивых устремлений. Например, лишь по прошествии многих лет одна женщина призналась подруге детства в переживании мучительного стыда, который она испытывала в старших классах школы из-за того, что богатая мать заставляла ее под модными вещами до дыр занашивать нижнее белье, поскольку «этого все равно никто не увидит».

Взаимоотношения также развиваются в направлении от ограниченного к полному самораскрытию, когда со временем люди начинают обсуждать более широкую область тем и у них появляется множество общих дел. Эти фазы развития взаимоотношений изображены на рис. 9.2 в виде «клиньев», символизирующих проникновение одного человека в личность и жизненные переживания другого.

Процесс познания другого человека представляется более сложным, чем это изображено на рис. 9.2. Мы не просто последовательно, день за днем, все больше и больше раскрываемся перед другим человеком. Скорее мы переживаем циклические периоды стремления и удаления от близости (Altman, Vinsel & Brown, 1981). Иногда мы необычайно просты, доверчивы и откровенны со своим другом, в другой раз мы оказываемся более сдержанными и отчужденными. Тем не менее возникновение близости является кумулятивным итогом истории самораскрытия во взаимоотношениях.

Самораскрытие, симпатия и взаимность

Симпатия и самораскрытие имеют тенденцию идти рука об руку — факт, продемонстрированный результатами метаанализа множества исследований по самораскрытию (Collins, Miller, 1994). Симпатия — важная причина самораскрытия. Мы делимся своими секретами с людьми, которые нам нравятся и которым мы доверяем, а не с теми, кто нам не нравится или с кем мы едва знакомы. В свою очередь самораскрытие также может стать причиной симпатии. Нам чаще нравятся люди, которые рассказывают нам о себе, возможно потому, что они воспринимаются нами как сердечные, дружелюбные и откровенные. Наконец, сама передача нами своей личной информации другому может усиливать нашу симпатию к этому человеку.

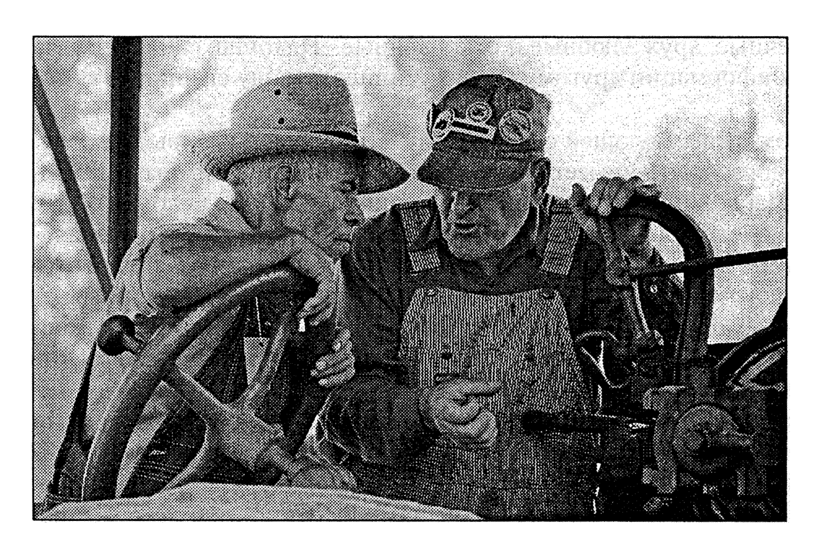
Важным фактором существующей связи между симпатией и раскрытием служит взаимность. Самораскрытие имеет тенденцию оказываться взаимным (Miller, Kenny, 1986). Если мы делимся интимной информацией с другим человеком, он, скорее всего, также поделится личной информацией. Если мы говорим о незначащих вещах, то же самое будет делать и другой человек. Одним из объяснений этого эффекта является существование нормы взаимности: если кто-то рассказывает нам что-нибудь личное, от нас ожидается ответная сопоставимая степень откровения. В целом нам больше всего нравятся люди, чье самораскрытие является ответным и постепенным (Altman, Taylor, 1973).

Существует множество свидетельств тому, что взаимность в самораскрытии является ключевым фактором симпатии. В одном из ранних исследований, Чайкин и Дерлиге (Chaikin, Derlega, 1974) использовали процедуру, которая позволяла им экспериментально манипулировать уровнями интимности в самораскры-

тии партнеров. Их метод состоял в демонстрации видеозаписи диалога двух актрис, разыгрывавших ситуацию первой встречи и знакомства в школьной столовой. Каждая актриса делала это двумя способами: демонстрируя либо высокий, либо низкий уровень самораскрытия. Экспериментаторы предъявляли видеозаписи этих диалогов участникам исследования в одной из четырех комбинаций самораскрытия: обе девушки демонстрировали высокое самораскрытие, обе низкое, высокое-низкое или низкое-высокое.

В случае высокого самораскрытия первая девушка сразу же рассказывала новой знакомой о взаимоотношениях со своим парнем, который был ее первым сексуальным партнером, и о реакции на эти взаимоотношения родителей. Душевные откровения другой девушки касались нервного срыва и госпитализации ее матери, ее ссор с матерью и возможного развода ее родителей. В случаях низкого самораскрытия девушки говорили о сложностях, связанных с удаленностью их школы от дома, и о предметах, которые там преподаются. После просмотра видеозаписи испытуемые указывали, насколько им понравилась каждая из девушек. Основным результатом стало то, что симпатия к обеим девушкам оказывалась выше в тех случаях, когда их уровни самораскрытия были одинаковыми, чем когда они демонстрировали различные уровни. Нарушение нормы взаимности приводило к меньшей симпатии, однако по разным причинам. Девушка, демонстрировавшая низкий уровень самораскрытия, воспринималась как холодная, а нарушительница норм интимности в противоположную сторону — как неадекватная.

Связь между самораскрытием и симпатией также зависит от того значения, которое мы придаем личным откровениям человека, и от наших целей во взаимоотношениях (Miller, 1990). Например, если Сьюзен хочет сблизиться с соседкой по комнате, Барбарой, она может воспринять признание Барбары в том, что ее отец болеет тяжелой формой рака, как положительный признак растущего доверия в их взаимоотношениях. Стремящаяся помочь своей подруге Сьюзен может с участием отнестись к горьким откровениям Барбары как к возможности выразить свое понимание и симпатию. С другой стороны, если находящаяся по соседству со Сьюзен в лекционной аудитории незнакомая девушка завязывает с ней разговор



Самораскрытие — специфический тип беседы, в которой мы делимся интимной информацией и переживаниями с собеседником

и начинает рассказывать о борьбе своего отца с алкоголизмом, Сьюзен может почувствовать неловкость, смущение от такого ее поведения и попытаться сменить тему. Влияние самораскрытия на симпатию зависит от характера взаимоотношений между людьми.

Риски самораскрытия

Хотя самораскрытие может усилить симпатию и ускорить развитие взаимоотношений, оно также может повлечь за собой определенный риск. Раскрытие личной информации делает нас уязвимыми. Одна студентка колледжа в течение многих месяцев не решалась сказать своей матери о том, что она лесбиянка, опасаясь раскола в отношениях в ее дружной семье. Когда она призналась в своей сексуальной ориентации, ее мать оказалась не просто потрясена и разочарована, но также настояла на том, чтобы дочь показалась психотерапевту и сообщила руководству летнего лагеря, что она «не подходит» для работы с детьми. Многие лесбиянки и гомосексуалисты хотели бы признаться в своей сексуальной ориентации родственникам, друзьям и товарищам по работе, однако боятся, что подобное признание может вызвать враждебность, отвержение и/или дискриминацию (Franke, Leary, 1991).

Валериан Дерлиге (Derlega, 1984) описал некоторые из возможных рискованных последствий, которым могут подвергаться люди, решающие доверить другим свои секреты.

- *Равнодушие.* Мы можем делиться информацией с другим человеком в попытке завязать взаимоотношения. Иногда наша откровенность оказывается взаимной, и взаимоотношения развиваются. В других же случаях мы можем обнаружить, что наш партнер оказывается равнодушен к нашим откровениям и вовсе не заинтересован в дальнейшем сближении.
- *Отвержение.* То, что мы рассказываем о себе, может оттолкнуть от нас окружающих. Например, студентка колледжа может не признаваться соседке по комнате, что у нее эпилепсия, опасаясь быть отвергнутой ею из-за неправильного понимания этой болезни и страха перед ней.
- *Утрата контроля.* В старом афоризме «знание — сила» содержится известная истина. Иногда другие люди используют информацию, которой мы с ними делимся, чтобы повредить нам или контролировать наше поведение. Дерлиге в качестве иллюстрации приводит пример подростка, который может поделиться с другом некоторой малоизвестной и чреватой в случае раскрытия неприятными последствиями информацией о своем страхе перед женщинами. Поссорившись с ним, друг может попытаться шантажировать молодого человека, напоминая ему о его страхе.
- *Предательство.* Когда мы делимся глубоко личной информацией, мы часто подразумеваем или даже открыто просим своего слушателя о том, чтобы эта информация не стала достоянием кого-нибудь еще. К сожалению, наши секреты иногда раскрываются.

Неудивительно, что люди чаще всего делятся глубоко личной информацией с теми, кому они больше всего доверяют: с супругом, близким другом, терапевтом или религиозным наставником или же с людьми, с которыми им больше никогда не доведется встретиться, например попутчиком в автобусе.

Из-за возможного риска самораскрытия мы иногда вынуждены скрывать свои чувства, удерживать при себе мысли и защищать внутреннюю жизнь от посторонних любопытствующих взглядов. Одним словом, может возникнуть конфликт между желанием быть откровенным и желанием защитить свою личную жизнь. Наша цель зачастую состоит в сохранении контроля над информацией, которой располагают о нас другие люди, — делясь с ними только тем, чем мы хотим и когда мы этого хотим.

Культура и самораскрытие

В Соединенных Штатах возможность делиться личными чувствами часто рассматривается как критерий качества хорошей дружбы или супружества. Это соответствует культурному акценту на ценности индивидуальности и выражения уникальных чувств и переживаний каждого человека. Однако другие культуры имеют иные нормы и ценности в отношении самораскрытия.

Рассмотрим, например, различия между индивидуалистической культурой Соединенных Штатов и коллективно ориентированной культурой Японии (Barnlund, 1989). Социальные отношения в Японии в целом более формальны и сдержанны. Японцы, как правило, менее откровенны, чем американцы. В Соединенных Штатах при знакомстве с человеком его обычно расспрашивают о том, женат ли он и есть ли у него дети, чем занимается этот человек, в какой он учился школе и так далее. Это считается общепринятым способом знакомства. В отличие от этого, два впервые повстречавшихся японца не стали бы задавать друг другу таких личных вопросов. В Японии их расценили бы как преждевременные и неуместные.

В кросс-культурном исследовании самораскрытия Барнланд (Barnlund, 1989) просил несколько сот студентов из Японии и Соединенных Штатов указать, как часто они откровенно беседуют с друзьями и товарищами на различные темы. Самораскрытие оценивалось по семибалльной шкале, от полного отсутствия до раскрытия в «больших подробностях». Как показано на рис. 9.3, каждый раскрывался в большей степени перед близкими друзьями, чем перед обычными товарищами. Культурные различия также имели место: японские студенты раскрывались значительно меньше.

Если культура влияет на общий объем и содержание словесного раскрытия, она может также влиять на связи между степенью личной откровенности и удовлетворенностью взаимоотношениями. Жители Соединенных Штатов могут рассматривать низкие уровни самораскрытия партнеров по браку как признак супружеских проблем, однако пары из других культур могут не считать словесное раскрытие показателем качества супружеских отношений. Свидетельства подобных культурных различий приходят из исследования, в котором сравнивались корреляты удовлетворенности браком у пар из Соединенных Штатов и пар из Индии, одни из которых устраивались родителями супругов, а другие выбирали своих партнеров «по любви» (Yelsma, Athappilly, 1998). Для супружеских пар из США более высокая удовлетворенность была связана с большим словесным раскрытием; пары, которые чаще разговаривали между собой на личные темы, оказывались более счастливыми. То же самое наблюдалось у индийских женщин и мужчин, вступивших брак по любви. Однако для индийских пар, брак которых был устроен родителями, удовлетворенность семейной жизнью не оказывалась

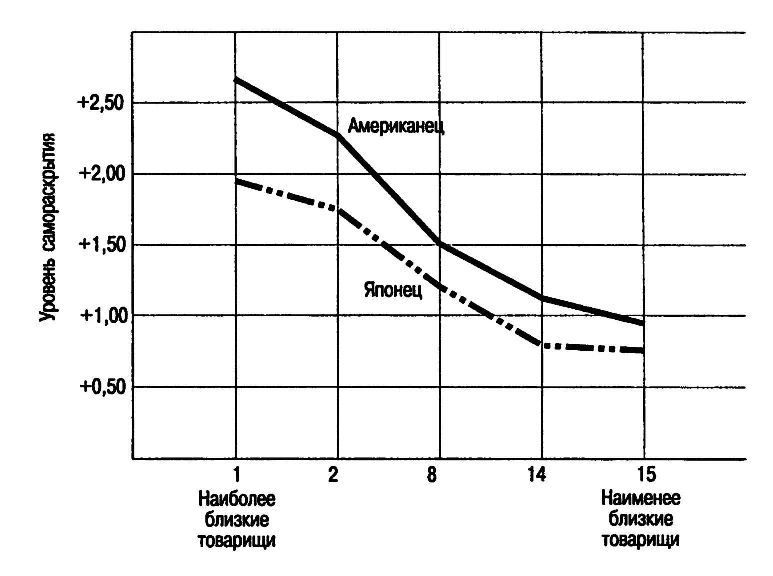


Рис. 9.3. Сравнение самораскрытия студентов японского и американского колледжей перед наиболее и наименее близкими товарищами. Каждый раскрывается больше перед близкими друзьями, чем перед обычными товарищами. Однако на каждом уровне близости японские студенты сообщают о меньшем самораскрытии, чем их американские сверстники. Источник: цит. по Barnlund, 1989, p. 111

связанной с паттернами словесного общения. Иначе говоря, связь между самораскрытием и удовлетворенностью браком зависит от культурных убеждений.

Пол и самораскрытие

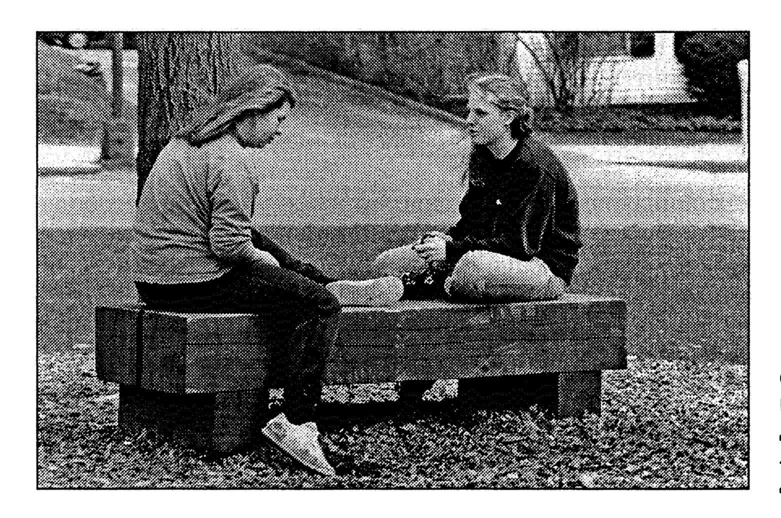
В Соединенных Штатах стереотипы рисуют мужчин как «молчаливых типов», которые держат свои чувства при себе, а женщин как «болтушек», которые охотно делятся своими секретами. Одна жена пожаловалась на своего мужа: «Ему никогда не приходит в голову рассказать что-нибудь самому. Я должна все вытягивать из него клещами» (цит. по: L. Rubin, 1976, p. 124). Насколько точен этот стереотип о половых различиях применительно к самораскрытию? Метаанализ 205 исследований самораскрытия обнаружил небольшое, но статистически значимое гендерное различие (Dindia, Allen, 1992). Женщины более склонны к раскрытию, чем мужчины.

Во взаимоотношениях одинаковых полов женщины имеют тенденцию к большей откровенности с другими женщинами, чем мужчины с другими мужчинами. На всем протяжении взрослой жизни женщины чаще, чем мужчины, имеют близкое доверенное лицо того же пола и придают большее значение возможности поделиться личной информацией. В исследовании студентов колледжа, например, женщины чаще, чем мужчины, сообщали, что они получают удовольствие от «просто разговора» с лучшей подругой, и указывали, что именно *разговор* помог сформировать основу их взаимоотношений. В отличие от них, мужчины отдавали предпочтение совместной *деятельности* с лучшим другом (Caldwell, Peplau, 1982).

Во взаимоотношениях противоположных полов различия в самораскрытии становятся более сложными. Норма взаимности побуждает мужчин и женщин раскрываться на соизмеримых уровнях, при этом одни пары могут рассказывать о себе друг другу очень много личных вещей, а другие сравнительно мало. В целом люди проявляют бóльшую откровенность со своими любовными партнерами или супругами, чем с кем-нибудь еще. Молодые люди ожидают большей откровенности в своих близких взаимоотношениях, чем это делали прежние поколения (Rands, Levinger, 1979). Влюбленные студенческие пары, как правило, раскрываются друг перед другом довольно глубоко и в равной степени (Rubin, Hill, Peplau & Dunkel-Schetter, 1980). Однако если из этого правила равной откровенности и возникают исключения, то они чаще всего относятся к мужчине, который раскрывается меньше.

Из того факта, что мужчины и женщины обычно раскрываются в равной степени, вовсе не следует, что они делятся сходными видами личной информации. В одном из исследований, касавшемся студентов колледжа, обнаружилось, что во взаимоотношениях между мужчинами и женщинами женщины чаще, чем мужчины, признавались в своих недостатках и скрывали достоинства; мужчины демонстрировали противоположный паттерн, раскрывая свои достоинства и утаивая недостатки (Hacker, 1981). Другое исследование показало, что мужчины более откровенно говорят на «мужские» темы, например рассказывают о ситуациях, когда они вели себя агрессивно или рисковали. Женщины больше раскрываются, обсуждая «женские» темы, например рассказывая о чувстве беспомощности или о своей внешности (Derlega, Durham, Gockel & Sholis, 1981).

В целом результаты исследований не подтверждают стереотипных представлений об общей закрытости мужчин. Действительно, женщины несколько более откровенны, но эта разница невелика и изменяется в зависимости от ситуации. Во взаимоотношениях между любовными партнерами и супругами мужчины и женщины часто раскрываются в равной степени. Половые различия в наибольшей мере проявляются во взаимоотношениях между одинаковыми полами; женщины-подруги отдают предпочтение разговору, а мужчины-друзья демонстрируют больший интерес к совместной деятельности.



Во взаимоотношениях одинаковых полов женщины рассказывают друг другу о себе больше личных фактов, чем это делают мужчины

Чем мы можем объяснить эти половые различия? Существуют многочисленные данные, свидетельствующие о том, что на паттерны самораскрытия влияют культурные нормы. В частности, в Соединенных Штатах в целом принято одобрительно относиться к эмоциональности женщин. Мужчин же, напротив, приучают скрывать свои нежные чувства и личные проблемы в особенности перед другими мужчинами (Doyle, 1995). Мужчин поощряют раскрывать свои эмоции исключительно перед женщинами, в особенности перед подругами или женами. Однако в других культурах нормы самораскрытия могут заметно отличаться. Поэтому в поведении представителей незападных культур не обязательно проявляются те же самые паттерны самораскрытия и близости, которые характерны для Соединенных Штатов.

Гарри Рейс и Лэдд Уилер (Reis, Wheeler, 1991) сравнивали паттерны самораскрытия студентов колледжей из Соединенных Штатов, Гонконга и Иордании. Культурные традиции, как в Гонконге, так и в Иордании, не поддерживают близости противоположных полов среди неженатых студентов и поощряют дружеские узы между одинаковыми полами, в особенности между мужчинами. Поэтому исследователи выдвинули гипотезу, что мужчины из Соединенных Штатов будут раскрываться друг перед другом сравнительно в малой степени, а мужчины из Гонконга и Иордании будут демонстрировать более высокую степень раскрытия перед другими мужчинами. Как и ожидалось, средний уровень раскрытия в мужских парах составил 6,6 в Соединенных Штатах, 8,2 в Гонконге и 8,4 в Иордании. Эти результаты подтвердили тот факт, что культурные традиции США, в сравнении с культурами Гонконга и Иордании, приводят к большей сдержанности во взаимоотношениях между мужчинами.

Близость

Близость, как и любовь, — общее понятие, трудно поддающееся точному определению. Самораскрытие составляет один из компонентов близости, однако для возникновения психологического переживания близости простого раскрытия личной информации оказывается недостаточно. Гарри Рейс и его коллеги (Reis, Patrick, 1996; Reis, Shaver, 1988) считают, что мы воспринимаем наши взаимоотношения как близкие, когда чувствуем понимание, уважение и любовь со стороны нашего партнера. Близость достигается в результате определенного типа взаимодействий с другим человеком. Модель близости представлена на рис. 9.4, который иллюстрирует пример взаимодействия между Энн и Бетти. Модель предусматривает три основных шага.

Шаг 1. Процесс близости начинается с момента, когда один человек раскрывает свои чувства или рассказывает о себе другому. Это может происходить вербальным путем через самораскрытие или невербальным на «языке тела». В данном примере у Энн возникли неприятности на работе, и она решает рассказать о своих переживаниях подруге, Бетти. Открыться перед подругой Энн побуждают ее внутренние психические состояния — ее мотивы, потребности, цели или тревожные ожидания.

Шаг 2. В процессе взаимодействия Бетти с пониманием и участием внимает рассказу Энн. Она поближе подсаживается к Энн и пытается вникнуть в подробности, задавая соответствующие вопросы. Поведение Бетти отража-

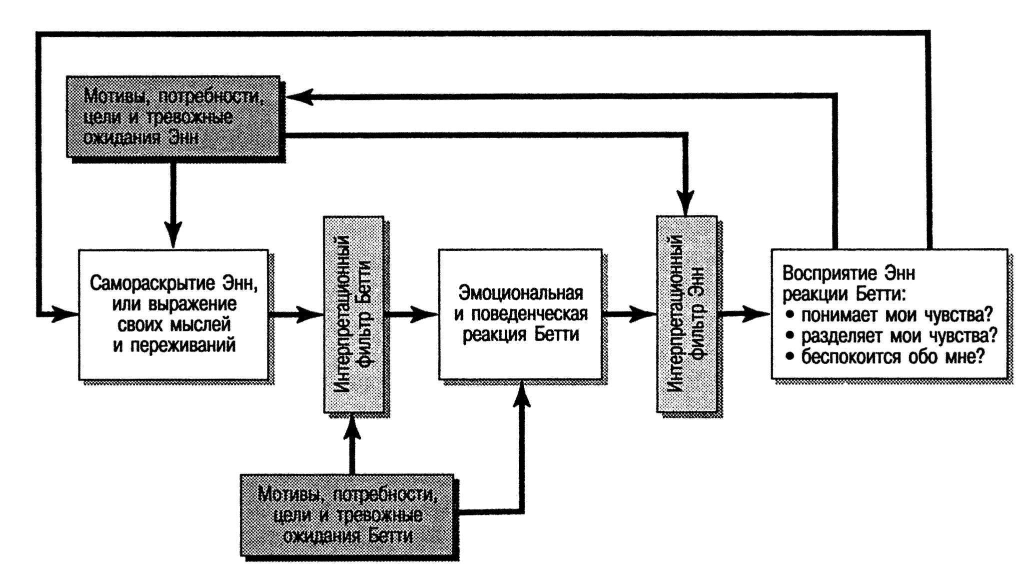


Рис. 9.4. Близость как межличностный процесс. Источник: цит. по H. T. Reis, P. Shaver. Intimacy as an interpersonal process. In S. W. Duck [Ed.], Handbook of Personal Relationships, p. 375. Copyright 1988 by John Wiley & Sons

ет ее собственные мотивы (например, быть хорошей подругой) и ее личную интерпретацию рассказа Энн (носящую техническое название «интерпретационного фильтра»). Бетти убеждена, что с ее подругой обошлись несправедливо, и говорит ей об этом.

Шаг 3. Энн по достоинству оценивает участие Бетти. Она истолковывает вопросы Бетти как проявление интереса и желания оказать помощь (это называется интерпретационным фильтром Энн). В результате Энн чувствует, что Бетти поняла ее и разделяет ее позицию. Она убеждается в искренней заботе своей подруги за ее благополучие.

В соответствии с точкой зрения Рейса и Шейвера, близость является результатом взаимодействия, при котором действия одного человека вызывают такую ответную реакцию, которая заставляет этого человека ощущать понимание, поддержку и заботу со стороны другого. Все большее число эмпирических исследований демонстрирует важность каждого из этих ингредиентов в ощущении близости и удовлетворенности взаимоотношениями (Berscheid, Reis, 1998). Так, в ходе одного из недавних исследований студенты вели дневники, в которых отмечали свои социальные взаимодействия и описывали переживания близости по отношению к тем людям, с которыми общались (Reis, Sheldon, Gable, Roscoe & Ryan, 1998). Чем чаще участники вовлекались в разговоры на важные для них темы и чем сильнее они при этом чувствовали понимание и одобрение, тем большую привязанность и близость они испытывали к социальным партнерам. Самораскрытие само по себе не приводит к близости. Раскрывающийся человек должен чувствовать, что слушатель понимает и разделяет его позицию. Именно такого типа близкие взаимодействия способствуют формированию ощущения доверия и эмоциональной близости, составляющего фундамент личностных взаимоотношений.

Баланс власти

В любом складывающемся взаимодействии люди, как правило, обладают различными предпочтениями и поэтому пытаются влиять друг на друга, чтобы достигать своих собственных целей. **Социальная власть** характеризует способность человека сознательно влиять на поведение, мысли или чувства другого человека (Huston, 1983). В одних взаимоотношениях оба индивида в равной степени обладают влиянием. В других взаимоотношениях баланс власти оказывается смещенным: один человек чаще принимает решения, контролирует большую часть совместных дел, одерживает верх в большинстве споров и занимает в целом главенствующее положение.

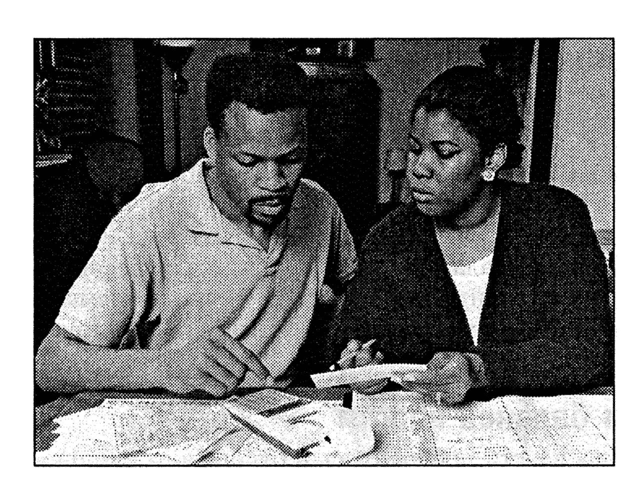
Оценки баланса власти

Большинство исследований баланса власти проводилось в отношении разнополых пар. На сегодняшний день существуют значительные различия между парами: от тех, в которых практически все решения принимаются одним партнером (как правило, мужчиной), до пар, в которых равной властью в принятии решений располагают оба партнера. Большинство разнополых пар в Соединенных Штатах характеризуют свои романтические взаимоотношения как сравнительно равноправные в вопросах власти. Однако некоторые пары отмечают доминирующую роль мужчины или, значительно реже, доминирующую роль женщины.

В опросе более 3000 американских супружеских пар 64% сообщили о равной степени влияния обоих партнеров по браку (Blumstein, Schwartz, 1983). Большинство остальных пар указали на доминирующую роль мужа и менее 9% отметили доминирующую роль жены. Исследования встречающихся пар обнаруживают в целом аналогичные паттерны. Например, в одном из исследований с участием студентов колледжей 48% женщин и 42% мужчин сообщили о равном распределении власти в их романтических взаимоотношениях с партнерами (Felmlee, 1994). Когда взаимоотношения оказывались неравными, бóльшим правом голоса, как правило, обладал мужчина.

Партнеры могут достигать равной власти различными путями. Одни пары стремятся принимать вместе абсолютно все решения — они вместе совершают покупки, вместе обсуждают планы на отпуск и так далее. Другие пары исповедуют принцип, согласно которому каждый партнер обладает «своими, но равными» областями ответственности. Диана рассказала, что она и ее парень Алан обладают в целом равной степенью власти, но «почти в каждой ситуации один из нас оказывается более влиятельным. Очень редко мы принимаем решения пятьдесят на пятьдесят» (Peplau, 1984, p. 129). Диана сняла их новую квартиру, однако проблемами перевозки мебели занимался исключительно Алан. Как подытожила Диана: «Я отвечаю за эстетические решения, а Алан за практические». Разделение областей ответственности, совместное принятие всех решений или определенное сочетание того и другого — все это возможные пути достижения баланса власти.

В целом удовлетворенность взаимоотношениями оказывается в равной степени высокой и там, где доминирует мужчина, и в эгалитарных взаимоотношениях. По-видимому, для взаимного счастья большее значение имеет согласие между мужчиной и женщиной, нежели какой-то конкретный паттерн, которому следует пара. Исключение составляют взаимоотношения, в которых доминирующую роль



Большинство американских пар вместе принимают решения по семейным вопросам. Эти супруги заняты совместной подготовкой налоговой декларации

играет женщина. Такие взаимоотношения нетипичны и реже оказываются удовлетворяющими обоих партнеров (Peplau, 1984). Очевидно, гораздо легче следовать традиционному паттерну мужского доминирования или сравнительно новому паттерну равенства, чем находиться во взаимоотношениях, где доминирует женщина.

Этническая принадлежность и власть в американских браках

Стереотипные представления говорят о существовании сильных этнических различий среди супружеских пар в Соединенных Штатах. Арлин Сколник (Skolnik, 1987) описывает этнические стереотипы в отношении власти супругов в следующих словах: «В то время как патологический характер черной семьи усматривается в предполагаемом доминировании в ней женщины, ущербность мексикано-американской семьи видится в ее патриархальной направленности. В отличие от той и другой, идеализируемая англо-американская семья среднего класса рисуется эгалитарной и демократической» (p. 179). Однако результаты тщательного изучения баланса власти в мексикано-американских и афроамериканских семьях показали несостоятельность этих стереотипов.

Мексиканоамериканские браки. Действительно ли в мексиканских семьях безраздельная власть принадлежит всесильным мужьям? Чтобы выяснить это, Хоукс и Тэйлор (Hawkes, Taylor, 1975) интервьюировали мексикано-американские семьи сельскохозяйственных рабочих в Калифорнии. Интервьюерами были женщины из семей сезонных рабочих, которые прошли предварительную подготовку для оказания помощи исследованию. Уровень власти в семье измерялся ответами супругов на вопросы двух различных типов: кто принимает решения и кто их реализует на практике. Вопросы о принятии решений оценивали, кто именно в семье решает, на что тратить деньги, сколько иметь детей, как их воспитывать и так далее. В вопросах о реализации решений требовалось назвать того, кто оплачивает счета, кто предпринимает шаги за контролем количества рождаемых детей, кто воспитывает детей и так далее. Основываясь на ответах на эти вопросы, исследователи отнесли 62% семей к эгалитарному типу, то есть к парам, в кото-

рых решения принимают и реализуют оба супруга, как муж, так и жена. Оставшиеся семьи почти поровну были представлены парами, в которых бóльшим влиянием обладали муж или жена.

Ряд других исследований, как семей среднего класса, так и семей рабочего класса, воспроизвели тот факт, что большинство мексикано-американских семей являются эгалитарными (Peplau, Campbell, 1989). Стэплз и Майранд (Staples, Mirande, 1980) приходят к выводу, что «практически каждое систематическое исследование супружеских ролей в мексиканской семье выявляло эгалитаризм в качестве преобладающего паттерна у различных социально-экономических групп, образовательных уровней, у городских и сельских жителей и в различных регионах страны» (р. 894).

Афроамериканские браки. Черные семьи в Соединенных Штатах часто считаются матриархальными или с доминированием женщины. Некоторые исследователи использовали термин «матриархат» в отношении большей распространенности среди афроамериканцев домохозяйств, возглавляемых одинокой женщиной. В нашем случае вопрос ставится по-другому: действительно ли в афроамериканских семьях доминирующим супругом, как правило, является жена?

Иллюстрацией может служить исследование Долорес Мак (Mack, 1971), сформировавшей выборку из 80 супружеских пар, в составе которой были в равной пропорции представлены черные семьи из среднего и рабочего класса и белые семьи из среднего и рабочего класса. Мак использовала три различных измерения власти. Она оценивала восприятие супругами сложившегося баланса власти в их семье. Она наблюдала поведение пар в релевантных власти ситуациях, таких как принятие общего решения по вопросу, в отношении которого поначалу существовали разногласия. Она также наблюдала пары в ситуации ведения переговоров. В целом пары демонстрировали примерно равный объем власти в этих ситуациях. Ни по одному из использовавшихся измерений не было обнаружено расовых различий. Черные жены оказывались не более и не менее влиятельными, чем их белые подруги в любой из оценивавшихся ситуаций. В других исследованиях было также установлено, что равный баланс власти является наиболее распространенным паттерном среди пар черных супругов (DeJarnett, Raven, 1981; Peplau, Campbell, 1989).

Подводя итоги, можно сказать, что в сравнительных исследованиях мексикано-американских, афроамериканских и англоамериканских супружеских пар в Соединенных Штатах не обнаружено заметных различий в частоте взаимоотношений эгалитарного типа, с доминированием мужчины и с доминированием женщины. Наблюдается разнообразие паттернов властных взаимоотношений внутри каждой этнической группы, а также значительное совпадение между различными группами. Распространенные стереотипы о преобладании матриархата в афроамериканских семьях и патриархальных отношений в мексиканских не получают поддержки в эмпирических исследованиях.

Факторы, влияющие на баланс власти

Чем обусловливается равенство распределения власти во взаимоотношениях? Выделяют три основных фактора: социальные нормы, соотношение ресурсов и принцип меньшей заинтересованности. Эти принципы применимы к разнооб-

разным взаимоотношениям — не только к встречающимся или супружеским парам, но также к взаимоотношениям друзей, товарищей по работе и членов семей.

Социальные нормы. Характер влияния во взаимоотношениях часто обусловлен социальными нормами. В разнополых встречающихся и супружеских парах, согласно общественным традициям, главенствующая роль отводилась мужчинам. В частности, еще недавно государственные законы давали мужьям право распоряжаться по своему усмотрению всей семейной собственностью и позволяли мужу, в качестве «главы семьи», принимать решения о том, где семья будет жить. Женщины с детства учились «почитать мужа» и уступать его желаниям. Индивиды, придерживающиеся традиционных взглядов на половые роли, считают само собой разумеющимся для мужчины-партнера и мужа быть лидером и принимать самостоятельные решения в разнополых взаимоотношениях.

Соотношение ресурсов. Нормы не являются единственными детерминантами баланса власти. В соответствии с теориями социального обмена, на сравнительную власть партнеров также влияет соотношение имеющихся у них ресурсов. Ресурсом является все, что «можно использовать для удовлетворения или фрустрации потребностей людей или что может препятствовать или способствовать достижению ими своих целей» (Huston, 1983, p. 206). При несбалансированности ресурсов партнеров человек, имеющий больше ресурсов, будет обладать большей властью. Например, если двое студентов выполняют вместе лабораторную работу по биологии, большим влиянием среди них будет пользоваться тот, кто обладает лучшими знаниями или кто лучше владеет микроскопом. Среди встречающихся или супружеских пар партнер, который зарабатывает больше денег, имеет более высокое образование, более престижную работу, физически более привлекательный и так далее, зачастую обладает большей властью (Scanzoni, Scanzoni, 1981).

Принцип меньшей заинтересованности. Теория обмена предполагает, что другую детерминанту власти составляет относительная зависимость партнеров от взаимоотношений, основанная на сравнительном уровне их альтернатив. Когда оба партнера в равной степени привязаны и преданы друг другу, их взаимная власть также оказывается равной. Когда один партнер в большей степени зависит от взаимоотношений или больше заинтересован в их продолжении, это создает почву для нарушения баланса власти.

Социолог Уиллард Уоллер (Waller, 1938) назвал это **принципом меньшей заинтересованности**: менее заинтересованный во взаимоотношениях партнер обладает большей властью. В этом случае заключается скрытое соглашение, при котором более заинтересованное и зависимое лицо идет на уступки другому лицу для того, чтобы гарантировать продолжение взаимоотношений. Иллюстрацией этого принципа служит рассказ Маргарет, не пользующейся популярностью девушки, имеющей связь с более старшим по возрасту мужчиной.

> Я приняла его условия наших отношений. Если он избегал разговоров на серьезные темы, предпочитая отделаться шуткой, я не настаивала на их продолжении. Если он изменял мне на стороне, я отвечала тем же. Мне хотелось от него чего-то настоящего... Даже если что-то противоречило моим представлениям о границах допустимого, я все равно шла ему навстречу... Я не отступалась, поскольку думала, что у наших отношений могло быть будущее, а проведенное в одиночестве лето научило меня тому, что хорошие возможности возникают не так уж часто (цит. по: Goethals, Klos, 1970, p. 283).

Однако рано или поздно отношения, основанные на односторонней зависимости, перестают удовлетворять обоих партнеров. С течением времени такие взаимоотношения имеют тенденцию либо к их изменению в сторону большего равноправия партнеров, либо к их полному прекращению.

Удовлетворенность и преданность

Большинство людей хотят иметь счастливые и длительные взаимоотношения. Выражаясь техническим языком, двумя фундаментальными аспектами взаимоотношений являются личная удовлетворенность и сохранение им преданности.

Между удовлетворенностью и преданностью существуют важные различия (Kelley, 1983). В так называемых «остывших браках» супруги почти не испытывают любви друг к другу, но продолжают оставаться вместе из-за детей, страха одиночества или ощущения морального долга. Они остаются верны прежним взаимоотношениям, невзирая на низкую удовлетворенность. Или рассмотрим пример женщины, которая очень сильно любит мужчину, но при этом сознает, что он не испытывает к ней ответного чувства. Несмотря на ее высокую удовлетворенность, она может ясно представлять, что дальнейшее продолжение таких отношений бессмысленно и что для нее было бы лучше их прекратить и поискать себе более подходящего партнера. Эти примеры служат иллюстрацией того важного обстоятельства, что удовлетворенность и преданность — не одно и то же.

Удовлетворенность

Удовлетворенность — это субъективная оценка индивидом качества взаимоотношений. В соответствии с теорией взаимозависимости, мы удовлетворены, если взаимоотношения для нас выгодны, то есть если вознаграждения, которые мы получаем, перевешивают наши затраты (Rusbult, 1980, 1983). Во многих исследованиях обнаружена положительная корреляция между получением вознаграждений и удовлетворенностью взаимоотношениями. Результаты в отношении затрат оказались менее согласованными. Недавно исследователи высказали предположение, что причина несогласованности результатов и затрат может заключаться в смешении между собой затрат и жертв (Clark, Grote, 1998; Van Lange et al., 1997). Затратами являются события, которые мы воспринимаем как неприятные, например когда наш партнер критикует наш наряд или когда мы переживаем чувство стыда из-за рассказанного им в компании глупого анекдота. Затраты всегда негативны. В отличие от них, жертва подразумевает совершение действий, способствующих благополучию нашего партнера или наших взаимоотношений, например провести бессонную ночь, чтобы отвезти партнера в аэропорт, или нанести визит родственникам партнера, которые нам не нравятся, с целью угодить партнеру. Жертва предполагает отказ от своего личного интереса ради взаимоотношений и она не воспринимается в тягость. В ряде исследований эти направленные на укрепление взаимоотношений поступки, или жертвы, оказались связанными с большей удовлетворенностью и преданностью (Clark, Grote, 1998; Van Lange et al., 1998).

В соответствии с теорией взаимозависимости, на удовлетворенность взаимоотношениями влияет наш общий уровень сравнения. Мы испытываем удовлетворение, если взаимоотношения отвечают нашим надеждам и ожиданиям. Восприятие

справедливости также влияет на удовлетворенность: даже если взаимоотношения приносят много пользы, они могут нас не вполне удовлетворять, если мы считаем, что к нам относятся несправедливо. Партнеры по бизнесу, как правило, негативно реагируют на ситуации, в которых нарушается равноправие взаимоотношений. Аналогичным образом обстоит дело в дружбе и любви, где односторонние взаимоотношения, в которых один человек отдает гораздо больше или получает гораздо больше, чем другой, как правило, не приносят той удовлетворенности, которая достигается сбалансированными взаимоотношениями (Cate, Lloyd, 1992).

Другой подход к пониманию удовлетворенности взаимоотношениями заключается в сравнении переживаний в целом благополучных и счастливых пар с переживаниями неблагополучных и несчастливых пар (Weiss, Heyman, 1990). Исследователи могут выявлять «несчастливые» пары при помощи тестов карандаша-и-бумаги, оценивающих функционирование взаимоотношений, в ходе клинических интервью или на основе обращений пар за помощью к семейным консультантам. В сравнении с несчастливыми парами счастливые пары склонны проводить больше времени в совместных делах и отдыхе, чаще прибегать к юмору и сильнее выражать взаимную нежность. Они выказывают меньше критики и враждебности по отношению друг к другу и реже спорят.

Преданность

Преданность (*commitment*) включает в себя все те силы, позитивные или негативные, которые побуждают индивида продолжать взаимоотношения. Люди, очень преданные взаимоотношениям, вероятно, будут оставаться вместе «в радости и горе» и «в болезни и старости». На преданность взаимоотношениям влияют три важных фактора (Adams, Jones, 1997).

Во-первых, на преданность влияют позитивные силы притяжения к конкретному партнеру или взаимоотношениям. Если мы любим другого человека, получаем удовольствие от общения с ним и легко с ним ладим, мы будем иметь позитивную мотивацию к тому, чтобы продолжить наши взаимоотношения. Иными словами, преданность оказывается сильнее, когда высока удовлетворенность (Rusbult, Van Lange, 1996). Этот аспект преданности носит название **личное стремление**, потому что он характеризует стремление индивида поддерживать или улучшать взаимоотношения (Stanley, Markman, 1992).

Во-вторых, на преданность влияют наши ценности и моральные принципы — переживание нами своей обязанности сохранять взаимоотношения. Это **моральное обязательство**, в основе которого лежит наше чувство совести, религиозного долга или социальной ответственности. Для некоторых людей убеждение в святости брачных уз и необходимости соблюдать обещание хранить пожизненную верность партнеру оказываются серьезными причинами, удерживающими их от развода.

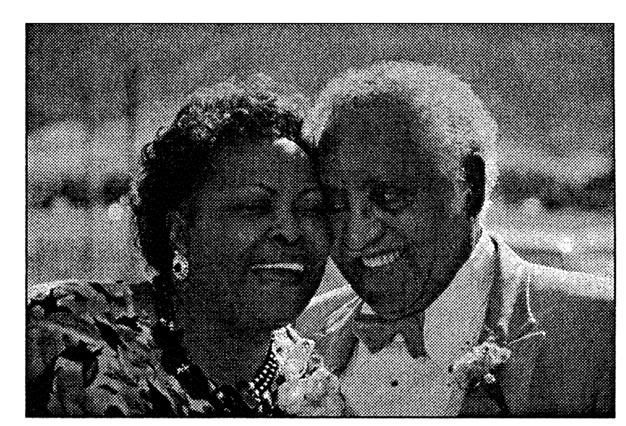
В-третьих, как это следует из теории взаимозависимости, преданность также основана на негативных силах или барьерах, которые требуют от человека высокой платы за намерение разорвать взаимоотношения. Этот аспект называется **вынужденной преданностью** и подразумевает существование сил, которые принуждают людей сохранять взаимоотношения независимо от личного стремления или моральных убеждений. К препятствующим прекращению взаимоотношений факторам относятся отсутствие привлекательных альтернатив и вложения, которых от нас потребовали взаимоотношения (Rusbult, Buunk, 1993; Rusbult, Van Lange,

1996). Женатый человек может страшиться социальных, финансовых и юридических последствий развода, что вынуждает его мириться с безвыходностью ситуации своего несчастливого брака. Рассмотрим эти ограничения более подробно.

Наличие альтернатив. На нашу преданность влияет уровень сравнения альтернатив. Нам может не нравиться наш начальник и вызывать досаду необходимость ежедневного с ним общения, но мы продолжаем эти взаимоотношения, поскольку нам нужны деньги и мы не в состоянии найти другую работу. Мы можем встречаться с человеком, который находится ниже нашего уровня сравнения, потому что он (или она) — единственная приемлемая кандидатура среди тех, кого мы знаем. Когда мы зависим от взаимоотношений, которые дают нам что-то, что мы ценим и что не можем получить где-нибудь еще, мы вряд ли их прекратим (Attridge, Creed, Berscheid & Simpson, 1992). Отсутствие лучших альтернатив усиливает преданность.

Связь между наличием альтернатив и преданностью может работать и в обратном направлении. А именно, отличающиеся исключительной преданностью во взаимоотношениях люди могут отвергать и обесценивать возникающие альтернативы, противостоя, таким образом, соблазну. Например, убеждая себя в том, что наш нынешний партнер — самый замечательный человек, мы тем самым облегчаем себе задачу сохранять ему верность (Van Lange, Rusbult, 1995). Существуют также свидетельства того, что высокопреданные индивиды могут обращать меньше внимания на потенциально привлекательных альтернативных партнеров (Miller, 1997). По-видимому, невнимание к окружающим помогает беречь и защищать желательные взаимоотношения.

Наличие привлекательных альтернатив может ослаблять преданность романтическим взаимоотношениям двумя различными путями (Drigotas, Rusbult, 1992). Первый связан с разрывом взаимоотношений с одним партнером с целью включиться в новые взаимоотношения с другим. Примером может служить мужчина средних лет, бросающий свою жену ради более молодой женщины. Эта ситуация получила название «разрыв с единственной лучшей альтернативой», поскольку активным разрушающим фактором здесь служит наличие более привлекательного альтернативного партнера. В этом случае происходит замена одного партнера другим. Второй вариант осуществляется, когда человек приходит к выводу о меньшей привлекательности существующих взаимоотношений в сравнении



Некоторым супружеским парам удается вырабатывать верные взаимоотношения, которые выдерживают проверку временем. Выражаясь техническим языком, преданность включает как позитивные, так и негативные силы, побуждающие индивидов продолжать взаимоотношения

с широким разнообразием других социальных альтернатив. Преданность жены своему мужу может поколебаться, когда она обнаруживает, что чаще смеется с коллегой по работе, получает большую эмоциональную поддержку от своей лучшей подруги и находит других мужчин более сексуальными, чем ее муж. В этом случае человек осознает, что его нынешний партнер может дать ему меньше, чем более широкий социальный мир.

Вложения. На преданность также влияют осуществленные нами вложения во взаимоотношения (Rusbult, 1980, 1983). Вложения включают в себя время, энергию, деньги, эмоциональное участие, общие переживания, жертвы партнеру и так далее. Ситуация, когда мы много вкладываем во взаимоотношения и в результате не обнаруживаем никакой отдачи, может вызывать когнитивный диссонанс, и поэтому мы можем испытывать психологическое давление к тому, чтобы рассматривать наши взаимоотношения в более выгодном свете и преуменьшать присущие им недостатки (Rubin, 1973). Чем больше мы вложили во взаимоотношения, тем дороже нам обошелся бы их разрыв.

Эмпирические исследования продемонстрировали важность положений теории обмена при оценке удовлетворенности и преданности в различного типа взаимоотношениях, в том числе белых разнополых пар (Bui, Peplau & Hill, 1996; Surra, 1990), афроамериканских встречающихся пар (Davis, Strube, 1993) и пар гомосексуалистов и лесбиянок (Kurdek, 1992). Например, в своем исследовании встречающихся пар Кэрил Разбалт (Rusbult, 1980) осуществила непосредственную проверку модели взаимозависимости. Студенты колледжа заполняли подробные опросники, в которых оценивали получаемые ими в своих романтических взаимоотношениях вознаграждения (например, привлекательность и ум партнера, способность пары согласовывать свои дела и отдых) и затраты (например, конфликты или вызывающие недовольство поступки партнера). Участники также указывали, сколько они вложили или «внесли» во взаимоотношения, и описывали качества наилучшей имеющейся в наличии альтернативы их нынешнему партнеру.

В заключение производились измерения удовлетворенности и преданности. В соответствии с прогнозами теории обмена наиболее сильными факторами удовлетворенности оказались вознаграждения и затраты; вложения и альтернативы не влияли на удовлетворенность. В ответах наиболее удовлетворенных людей упоминалось множество вознаграждений и мало затрат. В отличие от этого, на преданность влияла удовлетворенность, вложения и альтернативы. Оценки преданности были наивысшими, когда люди были удовлетворены своими взаимоотношениями, много в них вложили и имели относительно менее желательные альтернативы.

Связь между удовлетворенностью и преданностью

Во многих взаимоотношениях существует тесная связь между удовлетворенностью и преданностью. Когда пара молодых влюбленных обнаруживает различные вознаграждения в своих развивающихся взаимоотношениях, она предпринимает шаги в направлении усиления преданности. Оба партнера прекращают свидания с другими и отказываются от других дел для того, чтобы больше находиться друг с другом. По мере того как их влечение перерастает в любовь, они совершают публичные действия, чтобы продемонстрировать свои чувства и намерение совмест-

но строить свое будущее. Свадебная церемония, совместная покупка дома, рождение детей — эти вложения во взаимоотношения, как правило, основываются на любви и служат дальнейшему укреплению преданности. Если эта пара столкнется с трудными временами, отмеченными конфликтами и разногласиями, сделанные ею вложения могут поддержать мотивацию к работе по улучшению взаимоотношений и вдохнуть новую жизнь в ослабевшее чувство.

Однако удовлетворенность и преданность не обязательно сопутствуют друг другу. Несмотря на то что одни несчастливые пары могут улучшать свои взаимоотношения, а другие разрывать не оправдывающие надежд взаимоотношения, некоторые пары все же остаются вместе, несмотря на низкую удовлетворенность. Мы ссылались на такие взаимоотношения ранее в этой главе как на «остывшие взаимоотношения». В одном из национальных опросов американцев обнаружилось, что примерно 7% супружеских пар расценили свой брак как несчастливый, но тем не менее не собирались разводиться (Heaton, Albrecht, 1991). Чтобы понять, на чем основывается преданность в лишенных вознаграждений взаимоотношениях, исследователи сравнивали между собой пары, считающие свой брак несчастливым, но желающие оставаться вместе, и пары, которые не исключали для себя возможности развода. В целом сохраняющие друг другу верность пары больше вложили в свои взаимоотношения; они дольше прожили вместе и имели больше детей. Отсутствие альтернатив браку также приводило к различиям. На преданность обоих супругов влияло убеждение в том, что в результате развода их жизнь могла бы ухудшиться. Для женщин особенно важной была угроза экономических потерь. Наибольшие опасения у мужчин вызвала возможность ухудшения их сексуальной жизни. На различия также влияли моральные обязательства. Индивиды, считавшие, что брак заключается на всю жизнь и что супруги должны оставаться вместе ради детей, чаще выражали намерение продолжать взаимоотношения, несмотря на неудовлетворенность браком. Наконец, меньшую преданность несчастливому браку обнаруживали люди, которые считали, что они в большей степени контролируют собственную жизнь. Как свидетельствуют эти данные, иногда люди обнаруживают, что оказываются заложниками в плену у неустраивающих их взаимоотношений.

Удовлетворенность и преданность во взаимоотношениях лесбиянок и гомосексуалистов

Несмотря на то что студенты с традиционной ориентацией зачастую полагают взаимоотношения гомосексуалистов и лесбиянок менее успешными, чем взаимоотношения разнополых пар (Testa, Kinder & Ironson, 1987), это не соответствует действительности. В ряде исследований сравнивались выборки гомосексуалистов, лесбиянок и разнополых пар с использованием стандартизованных измерений любви, удовлетворенности и гармоничности взаимоотношений (например, Peplau et al., 1996). Ни по одному из измерений качества взаимоотношений не было обнаружено значимых различий. Взаимоотношения лесбиянок и гомосексуалистов оказываются счастливыми или несчастливыми не чаще и не реже, чем взаимоотношения разнополых пар.

Теория взаимозависимости прогнозирует, что удовлетворенность оказывается высокой, когда человек воспринимает взаимоотношения как приносящие много

вознаграждений и сравнительно мало затрат. Исследования однополых партнеров подтвердили этот прогноз. При изучении взаимоотношений лесбиянок нашел свое подтверждение и другой прогноз теории взаимозависимости: удовлетворенность оказывается выше, когда партнеры в равной степени заинтересованы во взаимоотношениях или верны им (Peplau, Padesky & Hamilton, 1982). В дополнение к этому, удовлетворенность взаимоотношениями оказывается выше, когда пары гомосексуалистов и пары лесбиянок считают, что они располагают равным влиянием и принимают равное участие в принятии решений.

По приблизительным оценкам, один из каждых двух заключаемых сегодня браков завершится разводом. Отсутствие официальной регистрации однополых браков и данных о них в переписи не дает возможности получить соответствующие оценки стабильности взаимоотношений лесбиянок и гомосексуалистов. Вместо этого исследователи изучали факторы, влияющие на преданность взаимоотношениям гомосексуалистов и лесбиянок (Kurdek, Schmitt, 1986). В целом понять преданность однополых пар своим взаимоотношениям нам помогают факторы, определяемые на основе теории социального обмена. Преданность оказывается высока, когда партнеры воспринимают свои взаимоотношения как обладающие множеством привлекательных сторон, если они осуществили в них значительные вложения и не видят им достойных альтернатив.

Различия между гомосексуальными и гетеросексуальными парами, по-видимому, связаны не столько с позитивными сторонами взаимоотношений, сколько с возникающими на пути к их прекращению барьерами (Kurdek, 1998). Разнополые браки создают барьеры против развода, такие как вложения в совместное имущество, заботы о детях или финансовую зависимость одного партнера от другого. Эти препятствия могут побуждать супружеские пары в ситуации кризиса взаимоотношений направлять свои усилия в сторону их улучшения, а не в сторону прекращения. В отличие от них, у пар гомосексуалистов и лесбиянок реже возникают подобные барьеры — они не могут легально вступать в брак, реже объединяют свои финансовые ресурсы или имущество и не имеют общих детей. Отсутствие такого рода барьеров снижает вероятность того, что лесбиянки и гомосексуалисты могут оказаться заложниками в плену у безнадежно испорченных взаимоотношений. С другой стороны, отсутствие у партнеров сильных барьеров может привести к прекращению взаимоотношений, которые еще можно было бы исправить, потрать они на это больше времени и усилий. Таким образом, исследования обнаруживают много общего в близких взаимоотношениях, независимо от сексуальной ориентации участвующих в них людей (Kurdek, 1998). Теория взаимозависимости оказывается полезной при анализе различных типов взаимоотношений.

Реакции на неудовлетворенность

В любых взаимоотношениях время от времени возникают проблемы и разочарования. Особенности нашей реакции на неудовлетворенность оказываются как причиной, так и следствием нашей удовлетворенности и преданности. Все больше данных указывает на то, что счастливые и верные партнеры относятся друг к другу иначе, чем неудовлетворенные своими взаимоотношениями партнеры. В свою очередь особенности реакций партнеров на свои сегодняшние разочарования и обиды могут иметь важные последствия для их будущего совместного

счастья и в конечном счете для долговечности самих взаимоотношений. Исследователи только начинают изучать некоторые из тех благотворных и губительных реакций, которые партнеры проявляют в ответ на неудовлетворенность в своих взаимоотношениях.

Объяснение поведения партнера

Когда партнер совершает что-нибудь, что нас огорчает или разочаровывает, мы пытаемся найти причины такого его поведения. Выражаясь профессиональным языком, мы совершаем атрибуции в отношении причин поведения нашего партнера. Исследования показывают, что счастливые и несчастливые пары, как правило, имеют тенденцию по-разному объяснять действия своего партнера (Bradbury, Fincham, 1992; Karney, Bradbury, Fincham & Sullivan, 1994). Счастливые пары чаще прибегают к *атрибуциям, улучшающим взаимоотношения*, т. е. интерпретируют действия партнера в благоприятном свете (Holzworth-Munroe, Jacobson, 1985). Например, счастливая в своем браке жена может объяснить проявленное накануне мужем равнодушие к сексу стрессом, который он испытывает на работе. Она относит негативное поведение к факторам, имеющим временный характер и не контролируемым ее мужем. Та же самая жена может приписать неожиданно преподнесенный мужем букет цветов его желанию сделать что-нибудь особенное, чтобы показать свою любовь. Она относит позитивное событие к зависящим от намерения и постоянным факторам. В обоих случаях объяснения, которые жена дает действиям своего мужа, улучшают взаимоотношения.

В отличие от этого, несчастливая в своем браке жена в отношении действий своего мужа использует *атрибуции, поддерживающие негативные чувства*. Она может проинтерпретировать проявленное накануне ее мужем равнодушие к сексу как признак того, что он больше ее не любит, относя, таким образом, негативное поведение к обусловленной намерением и постоянной причине. Та же самая несчастливая жена может истолковать подаренные ей мужем цветы как попытку оправдаться за потраченные им на себя деньги — корыстной и сиюминутной причиной. Такие атрибуции изображают мужа в негативном свете и помогают поддерживать неудовлетворенность жены.

Различия в типичных стилях атрибуции счастливых и несчастливых пар обобщены в табл. 9.1. В рамках терминологии, введенной нами в главе 3, счастливые пары склонны объяснять отрицательные действия партнера внешними, временными и не зависящими от намерения причинами. Они истолковывают все сомнения в пользу партнера и относят проблемное поведение к чему-то, что находится за пределами человеческого контроля, является преходящим и не содержит в себе какого-либо умысла. Такие атрибуции сводят к минимуму ответственность партнера за негативные события и поступки. Счастливые пары объясняют положительные действия партнера внутренними, постоянными и обусловленными намерением причинами. Хороший поступок партнера расценивается как мотивированный постоянными, позитивными качествами партнера. Такие атрибуции даруют партнеру кредит позитивных событий и поступков во взаимоотношениях. Несчастливые пары демонстрируют противоположный паттерн, объясняя позитивные действия временными, внешними и не зависящими от намерения причинами, а отрицательные действия внутренними, постоянными и продиктованными намерением причинами.

ИССЛЕДОВАНИЕ КРУПНЫМ ПЛАНОМ

Размышления о взаимоотношениях

В начальных главах этой книги мы говорили о том, как люди воспринимают других людей и что думают о них и социальных событиях. Исследования демонстрируют целесообразность изучения процессов социального познания в близких взаимоотношениях (Berscheid, Reis, 1998). Вот лишь некоторые примеры.

Путаница. Вам никогда не доводилось назвать другого человека чужим именем или забыть имя того, с кем вы встретились? Подобные социальные ошибки широко распространены, они предоставляют нам важные сведения о том, как хранится в памяти информация о других людях. Один из способов состоит в том, что мы организуем наши воспоминания в соответствии с качествами людей, систематизируя информацию по таким категориям, как застенчивые люди или спортивные фанаты. Другой возможный способ, и это подтверждается исследованиями, заключается в том, что мы сохраняем информацию в соответствии с тем или иным типом взаимоотношений, которые мы выстраиваем с людьми. Поэтому мы скорее назовем своего нынешнего возлюбленного по имени предыдущего, нежели по имени другого человека с тем же самым цветом волос или интересами. Результаты исследований указывают на то, что мы размышляем о нашем социальном мире в относительных понятиях, организуя свой опыт в терминах взаимоотношений с друзьями, товарищами по работе, влиятельными фигурами и так далее.

Позитивные иллюзии во взаимоотношениях. В главе 4 мы с вами обсуждали, что люди склонны поддерживать позитивные иллюзии в отношении самих себя, выражая тем самым тенденцию к улучшению самооценки. Появляется все больше свидетельств, указывающих на то, что аналогичные процессы происходят и во взаимоотношениях (Murray, Holmes, 1997). Люди, в особенности те, кто счастлив во взаимоотношениях, склонны идеализировать своего партнера и считать свои взаимоотношения лучшими, чем у других людей (Murray, в печати). Члены счастливых пар имеют тенденцию преувеличивать достоинства своего партнера и преуменьшать его недостатки. Благоприятная оценка нашего романтического партнера может повышать удовлетворенность и поддерживать нашу уверенность в том, что мы обрели «настоящего» партнера и у нас прекрасные взаимоотношения. Сандра Мюррей полагает, что «длительная удовлетворенность и прочность взаимоотношений зависят от того, преувеличивают ли индивиды свои основания для преданности, интерпретируя и структурируя имеющиеся факты способами, поддерживающими по возможности наиболее позитивный взгляд на свои взаимоотношения» (Murray, в печати, p. 12). Все больше данных свидетельствуют о том, что позитивные иллюзии в романтических взаимоотношениях могут способствовать обретению удовлетворенности и долговечности взаимоотношений.

Воспоминания о взаимоотношениях. Если бы человеческая память была подобна магнитофону, она бы обеспечивала точные записи прошлых событий. В действительности же человеческая память – структура более творческая, создающая истории о нашем прошлом на основе имевших место событий и нашей нынешней ситуации. Этот момент был ярко проиллюстрирован в недавнем исследовании Сьюзен Сперчер (Spercher, 1998) изменений любовного чувства встречающихся партнеров с течением времени. Сперчер отслеживала выборку встречающихся пар в течение четырех лет, получая от них информацию с промежутками в один год. В ходе каждого тестирования партнеры заполняли опросники, оценивавшие свою любовь и удовлетворенность взаимоотношениями. Согласно воспоминаниям участников, чьи взаимоотношения по-прежнему продолжались, их любовь и удов-

летворенность с каждым годом неуклонно усиливались. На самом же деле оценки любви и удовлетворенности, полученные в течение этого четырехлетнего периода, не подтверждали воспоминаний участников. Эти пары имели сравнительно высокие оценки любви и удовлетворенности в ходе каждого из четырех измерений, однако эти показатели не увеличивались со временем.

Счастливые и несчастливые пары также различаются с точки зрения атрибутивного измерения глобальности (Bradbury, Fincham, 1990). Это измерение выражает то, рассматриваются ли причины поведения партнера как специфические для конкретной ситуации («Он ненавидит мыть посуду») или как что-то более глобальное, влияющее на многие ситуации («Он вообще отказывается что-либо делать по дому»). Глобальной атрибуцией негативного события может быть утверждение «Ты такой бестолковый», означающее, что вы являетесь причиной широкого спектра негативных последствий. Более специфической атрибуцией негативного события было бы заявление «Ты порой бываешь совершенно несносен», подразумевающее, что ваши действия иногда предопределяют определенный набор последствий.

Таблица 9.1

Сравнение улучшающих взаимоотношения и поддерживающих негативные чувства стилей атрибуции

	Атрибуции, улучшающие взаимоотношения	**Атрибуции, поддерживающие негативные чувства**
Положительное событие		
	Внутренние, постоянные, глобальные:	Внешние, временные, специфические:
Мой муж ведет меня в дорогой ресторан.	Он всегда такой милый и заботливый. Он любит меня.	Он пригласил меня, потому что сейчас конец года и он может списать свои затраты на счет деловых расходов.
Негативное событие		
	Внешние, временные, специфические:	Внутренние, постоянные, глобальные:
Мой муж забыл о моем дне рождения.	Должно быть, произошло что-то неожиданное на работе. Это не похоже на него.	Он всегда такой невнимательный. Он никогда ничего не помнит, и его совершенно не волнуют мои чувства.

В совокупности эти различия в стиле атрибуции побуждают несчастливых в своих взаимоотношениях партнеров считать друг друга более эгоистичными и заслуживающими порицания, а партнеров в счастливых взаимоотношениях воспринимать друг друга как заботливых и ответственных. Исследователи лишь недавно начали обнаруживать, что подобные атрибуции могут иметь важные последствия для близких взаимоотношений (Bradbury, Fincham, 1992). Для несчастливых пар на переднем плане зачастую оказываются вопросы ответственности и вины. Истолкование действий партнера как основанных на эгоистических и недоброжела-

тельных намерениях может усиливать ощущение своего несчастья, способствовать критическому отношению к партнеру и эмоциональному отчуждению (Bradbury, Beach, Fincham & Nelson, *в печати*). Со временем такие атрибуции могут значительно снижать общую удовлетворенность супружеством (Fincham, Bradbury, 1993). В отличие от этого, великодушные атрибуции, представляющие действия партнера в благоприятном свете, могут служить сохранению чувств расположения и способствовать более продуктивному решению проблем.

В «Исследованиях крупным планом» в этой главе описываются новые исследования, в которых используются понятия из области социального познания для понимания процессов в близких взаимоотношениях.

Ответные негативные действия

Время от времени большинство из нас дурно ведет себя по отношению к нашим друзьям и любимым — мы совершаем эгоистичные поступки или говорим им обидные слова (Rusbult, Verette, Whitney, Slovik & Lipkus, 1991; Yovetich, Rusbult, 1994). Рассмотрим, к примеру, поведение женщины, вернувшейся домой после изнурительного рабочего дня. Когда ее муж пытается завести разговор, она резко обрывает его, говоря с раздражением: «Да помолчи ты хотя бы минуту!» Как на это отреагирует муж? Он может ответить на ее обидное замечание собственной язвительной репликой вроде: «Ты умеешь испортить настроение!» или «подставить другую щеку» и отреагировать более примирительным образом, например предоставить свою жену на некоторое время самой себе или выразить сочувствие по поводу того, что ей довелось пережить трудный день. Реагируя на потенциально деструктивное замечание позитивным, конструктивным образом, муж может удержать ситуацию от ее перерастания из незначительного инцидента в серьезную ссору.

Исследования показывают, что умение избегать взаимных оскорблений и критических замечаний — важный фактор качества близких взаимоотношений. Как заметил один исследователь: «Не обмениваться негативными действиями важнее, чем обмениваться позитивными действиями» (Montgomery, 1988, p. 345). Однако отложить в сторону свои обиду или гнев и отреагировать конструктивным образом оказывается далеко не всегда простой задачей. Вероятности конструктивной



Во многих близких взаимоотношениях конфликты и ссоры отнюдь не редкость. Чем больше двое людей начинают зависеть друг от друга, тем больше возникает потенциальных возможностей для конфликта

реакции способствуют несколько факторов (Arriaga, Rusbult, 1998). Исключительно преданные взаимоотношениям и привязанные друг к другу партнеры гораздо реже проявляют мстительные наклонности. Кроме этого, различия также вносит способ интерпретации поведения партнера. Люди, способные представить себя на месте своего партнера и пытающиеся понять, что испытывает и о чем думает их партнер, реже вовлекаются в ответные негативные действия. Аналогичным образом люди, испытывающие сочувствие к расстроенному партнеру, с большей вероятностью проявят к нему снисхождение и направят свои усилия скорее в сторону примирения, нежели возмездия (McCullough, Worthington & Rachal, 1997).

Проговаривание, лояльность, безразличие и уход

Кэрил Разбалт и ее коллеги изучали различные способы реагирования людей, не удовлетворенных своими взаимоотношениями (Drigotas, Whitney & Rusbult, 1995; Rusbult, 1997). Модель Разбалт является довольно общей, она в равной мере применима как к удовлетворенности трудом, так и к удовлетворенности романтическими взаимоотношениями. Разбалт выделяет четыре общие реакции на неудовлетворенность, которые она называет проговариванием, лояльностью, безразличием и уходом.

Проговаривание (*voice*) происходит, когда человек включается в активное обсуждение возникающих проблем, пытается искать компромиссы, обращается за помощью, старается изменить себя, партнера или ситуацию — иначе говоря, прилагает всяческие усилия к тому чтобы улучшить взаимоотношения. По сути, проговаривание представляет собой стремление спасти нарушившиеся взаимоотношения. На рабочем месте человек может открыто выражать свою неудовлетворенность, обсуждая проблему в разговоре с начальником, предлагая свои решения, консультируясь с представителями профсоюза или заявляя о допущенных руководством ошибках. В ситуации романтических взаимоотношений проговаривание может принимать форму попыток откровенного разговора с партнером, высказывания соображений по поводу улучшения взаимоотношений, предложения обратиться за помощью к консультанту и так далее. Проговаривание чаще всего используется в случаях, когда человек прежде был удовлетворен своими взаимоотношениями и довольно много в них вложил. В романтических взаимоотношениях женщины чаще склонны выражать эту реакцию, чем мужчины.

Под **лояльностью** (*loyalty*) подразумевается пассивное, но оптимистическое ожидание улучшения ситуации. Лояльность представляется консервативной реакцией, направленной на сохранение сложившегося порядка вещей. На работе человек может открыто поддерживать организацию и прилагать усилия к тому, чтобы улучшить свою работу в надежде, что условия должны улучшиться. В сфере личностных взаимоотношений неудовлетворенный, но лояльный партнер будет реагировать ожиданием, надеждой или упованием на то, что со временем все образуется. Эта реакция чаще всего возникает, когда люди расценивают возникшие во взаимоотношениях проблемы как сравнительно незначительные, много вложили в существующие взаимоотношения, не имеют им приемлемых альтернатив, или когда у них отсутствует серьезное недовольство взаимоотношениями в целом.

Безразличие (*neglect*) выражается в пассивном равнодушии к гибнущим взаимоотношениям. В ситуации работы это может проявляться в равнодушии к ухуд-

шающимся условиям труда, характеризующемся снижением трудовых усилий, частыми опозданиями, прогулами или использованием рабочего времени на решение личных дел. В сфере личностных взаимоотношений безразличие может проявляться в уменьшении уделяемого партнеру времени, невнимании к партнеру, отказе обсуждать возникшие проблемы, плохом обращении с партнером или «безучастном взирании» на то, как рушатся взаимоотношения. Эта реакция наиболее характерна для человека, который не был удовлетворен своими взаимоотношениями и раньше, а также осуществил в них мало вложений.

Уход (*exit*) связан с активным завершением взаимоотношений. В профессиональной сфере уход проявляется в поиске человеком другой работы, возможностей перевода или увольнении. В романтических взаимоотношениях уход может принимать форму переезда на отдельное место жительства, физических оскорблений партнера или полного разрыва отношений и подачи документов на развод. Это происходит, когда взаимоотношения сложились несчастливо, человек сравнительно мало в них вложил или когда у него имеются приемлемые альтернативы.

Разбалт показала, что на используемый в личностных взаимоотношениях тип решения проблем влияют удовлетворенность и верность. Например, в одном из ее исследований обнаружилось, что студенты колледжа чаще прибегали к улучшающим взаимоотношения способам проговаривания и лояльности, если они были удовлетворены взаимоотношениями до возникновения проблем, если они осуществили в них значительные вложения и если они располагали сравнительно худшими альтернативами (Rusbult, Zembrodt & Gunn, 1982). И наоборот, студенты чаще использовали стратегии ухода, когда у них был сравнительно низкий уровень удовлетворенности взаимоотношениями до возникновения проблем, когда они мало в них вложили и когда они имели хорошие альтернативы.

С точки зрения длительности взаимоотношений лояльность и проговаривание — это конструктивные, улучшающие взаимоотношения реакции; безразличие и уход разрушают взаимоотношения. Разумеется, с позиций их участников завершение взаимоотношений или увольнение с работы может представляться необходимым и оправданным шагом.

Конфликт

Даже в самых лучших взаимоотношениях не удается избежать конфликтов (Holmes, Murray, 1996). В исследованиях межличностных конфликтов в основном изучались разнополые пары. Вероятность возникновения конфликта сравнительно низка в ситуации случайных и непродолжительных знакомств, но значительно возрастает при серьезных взаимоотношениях партнеров (Braiker & Kelley, 1979). Среди женатых пар конфликт довольно распространенное явление. В одном из опросов почти все состоящие в браке люди признались в том, что они хотя бы раз имели «неприятные ссоры» со своим супругом или супругой (McGonagle, Kessler & Schilling, 1992). В среднем женатые пары ссорятся 1–2 раза в месяц. Пары могут ссориться практически по любому поводу, начиная с вопросов политики и религии и кончая работой и деньгами, от того, как им провести свободный вечер до разделения обязанностей по дому. Джон Готтман (Gottman, 1979) насчитал 85 различных видов конфликта среди молодых супружеских пар! Разумеется, конфликты не ограничиваются лишь супружескими парами. Они также возникают

во взаимоотношениях с коллегами по работе и начальниками, членами семьи и соседями, друзьями и товарищами по комнате в общежитии.

Конфликт является процессом, возникающим, когда действия одного человека становятся препятствием или помехой для действий другого. Возможности для конфликта увеличиваются по мере того, как двое людей начинают все больше зависеть друг от друга. Чем чаще они общаются и чем шире становится круг их общих интересов и совместных дел, тем больше появляется потенциальных оснований для возникновения разногласий и ссор.

Можно выделить три общие категории проблем, служащих причинами конфликтов (Braiker, Kelley, 1979).

1. *Специфические действия и поступки.* Некоторые конфликты вызываются специфическими действиями партнера. Например, студента колледжа может раздражать громкая музыка, мешающая ему готовиться к экзамену, которую слушает товарищ по комнате. Или жена может испытывать досаду на мужа, постоянно забывающего купить новые покрышки для их микроавтобуса.
2. *Нормы и роли.* Иногда основу конфликтов составляют более общие проблемы из области прав и ответственности участников взаимоотношений. Конфликты этого рода могут касаться невыполнения обещаний, недостатка взаимности или нерадивого отношения к взятым на себя обязанностям. Например, студент может выразить недовольство соседу по комнате за то, что тот не выполняет своих обязанностей по ее уборке. Или подчиненный и начальник могут разойтись в оценке выполнения этим подчиненным своих служебных обязанностей.
3. *Личностные диспозиции.* Некоторые конфликты связаны с мотивами и личностными характеристиками. Люди нередко выходят за пределы оценок конкретных действий и поступков, интерпретируя намерения и установки партнера. Человек может выражать свое недовольство ленью, недостатком самодисциплины или отсутствием подлинной заинтересованности партнера во взаимоотношениях.

Эти три типа конфликтов свидетельствуют о существовании взаимозависимости людей на трех уровнях (Braiker, Kelley, 1979). На поведенческом уровне партнеры сталкиваются с проблемами, связанными с координацией конкретных действий. На нормативном уровне они сталкиваются с проблемами согласования правил и ролей в своих взаимоотношениях. На диспозициональном уровне они могут расходиться в оценке личности и намерений друг друга. Конфликты способны усиливаться по мере того, как партнеры начинают осуществлять более широкие атрибуции проблем, касающихся специфических действий и поступков, а также характеров друг друга. Дэн поначалу может просто упрекнуть своего соседа по комнате за то, что тот оставил после себя в раковине гору немытой посуды. В пылу разгоревшегося спора Дэн может добавить сюда и то, что сосед вообще редко выполняет свои обязанности по поддержанию порядка в комнате. В итоге Дэн может завершить свои обвинения заявлением о том, что его сосед — законченный неряха и эгоист.

В зависимости от способа разрешения, конфликт может наносить ущерб или способствовать укреплению взаимоотношений. Поскольку конфликты вызывают

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Нужно ли обучать старшеклассников навыкам взаимоотношений?



Первого января 1999 года Флорида стала первым штатом, потребовавшим введения определенной формы обучения взаимоотношениям для всех учащихся старших классов (Lewin, 1998). Пары, которые уже прошли такой курс, получат послабления при выдаче разрешений на вступление в брак. В Филадельфии, в школе имени Мартина Лютера Кинга, сегодня предлагается факультативный курс по навыкам супружеских взаимоотношений. В Соединенных Штатах повсеместно отмечается растущий интерес к введению в программы средней школы дополнительного обучения умению выстраивать взаимоотношения.

Эти курсы различаются по своему содержанию. Учительница из Калифорнии Чат Кампер разработала программу из 15 уроков под названием «Общение: взаимоотношения и супружество», по которой сегодня обучаются более чем в 160 школах (Smith, 1998). В рамках этой программы участники, разбившись на пары, в ходе ролевых игр решают распространенные супружеские проблемы, такие как распределение обязанностей по дому, составление семейного бюджета и даже планирование свадебных мероприятий. В других программах делается акцент на разрешении конфликтов и обучении навыкам межличностного общения. Комитет по семейному праву Американской коллегии адвокатов разработал учебную видеопрограмму под названием «Партнеры». В ней участвует пара, спорящая по различного рода вопросам. В одних эпизодах эти споры перерастают в агрессию и физическое насилие; в других пара демонстрирует умелые навыки в разрешении конфликтов. Видеосюжеты сопровождаются информацией, касающейся юридических аспектов развода. Во многих школах вопросы взаимоотношений рассматриваются в рамках более общего курса охраны здоровья, между уроками по правильному питанию и лекциями по психическим заболеваниям. Необычный курс «Искусство правильной любви», разработанный в Бостонском университете, включает отрывки из литературных произведений, стимулирующие возникновение дискуссий о романтизме, любви, верности и браке.

Как и следовало ожидать, школьные программы по обучению взаимоотношениям нередко вызывают большие споры. Сторонники этих программ приводят высокий показатель разводов и растущее число детей, воспитываемых родителями-одиночками, в качестве аргументов за использование школьного учебного времени для подготовки учащихся к суровым реалиям брачных отношений в XXI столетии. Часть учащихся и учителей горячо одобряют такие программы и высоко оценивает приносимую ими пользу. Их противники подвергают программы критике по целому ряду вопросов. Некоторые считают, что обучение супружеским отношениям должно оставаться в ведении родителей, религиозных общин и общественных организаций. Они отстаивают ту точку зрения, что школы должны заниматься преподаванием исключительно академических знаний. Другие выражают свое несогласие с подходами, которые используются школами в современных образовательных программах. В недавно опубликованном Институтом американских ценностей отчете анализируется, как семейные проблемы освещаются в популярных школьных учебниках (цит.

по Lewin, 1998). Их тексты подвергаются критике за уклонение от обсуждения вопросов любви, верности и семейных ценностей.

Психологические исследования позволяют описать важные факторы, которые могут увеличить шансы на создание благополучных и прочных взаимоотношений. Примером одного из таких факторов являются разделяемые партнерами ценности и цели. Однако применение результатов научных исследований в эффективных учебных программах для подростков и юношей оказывается отнюдь не простой задачей. Психологи указывают на то, что эффективность существующих образовательных программ до сих пор еще не прошла должной проверки. Пока не будут проведены систематические исследования по оценке их эффективности, мы ничего не сможем сказать о том, достигают эти программы поставленных целей или нет и какое влияние они оказывают на жизни учащихся.

сильные эмоции, они вряд ли являются удачным способом для конструктивного решения проблем. Обострение конфликта не принесет пользы взаимоотношениям, в особенности если это приводит к серьезной обиде, упрямству и замыканию партнера в себе (Gottman, Krokoff, 1989). В своем наихудшем виде конфликт может перерасти в физические угрозы и прямое насилие. С другой стороны, конфликт может также сыграть положительную роль, помочь партнерам прояснить разногласия и изменить их точки зрения на взаимоотношения. Ссоры любящих людей дают им возможность осознать ту значимость, которую они сами и их партнер придают своим взаимоотношениям, ощутить глубину испытываемых друг к другу чувств и сконцентрировать свои последующие усилия на создании действительно полноценных и удовлетворяющих обоих взаимоотношений.

Резюме

1. Взаимодействуя, люди оказывают влияние друг на друга. Под взаимозависимостью понимается взаимное влияние между двумя или более людьми. Мы называем взаимоотношения близкими, если они характеризуются частым взаимодействием, вовлекающим в себя множество различных видов деятельности и сильное взаимное влияние.
2. В соответствии с теориями социального обмена, люди заинтересованы в результатах, или последствиях (вознаграждения минус затраты), взаимоотношений. Наиболее важным подходом с позиций социального обмена в социальной психологии служит теория взаимозависимости.
3. При оценке своих взаимоотношений люди пользуются определенными стандартами, к которым относятся общий уровень сравнения и уровень сравнения для альтернатив. Когда двое людей зависят друг от друга, они стараются координировать свои действия, чтобы максимизировать совместные выгоды.
4. Проблемы координации во взаимоотношениях возникают тогда, когда результаты одного партнера зависят от действий другого и наоборот. Координировать действия проще, когда партнеры обладают согласующимися последствиями (сходными интересами), чем в случаях, когда они обладают несогласующимися последствиями. Решение проблем координации регулируется социальными нормами и ролями.

5. Людей волнуют вопросы справедливости во взаимоотношениях. Три основных правила справедливости включают равенство, соотношение потребностей и справедливость. Справедливость существует в том случае, если последствия, извлекаемые человеком из взаимоотношений, оказываются пропорциональными его вкладам. В соответствии с теорией справедливости, индивиды, воспринимающие несправедливость во взаимоотношениях, испытывают сильное напряжение и предпринимают шаги с целью восстановить реальную справедливость или психологическую справедливость.
6. Близкие взаимоотношения зачастую выходят за пределы элементарных паттернов социального обмена «ты — мне, я — тебе». Кларк и Миллз провели различие между двумя типами взаимоотношений: взаимоотношениями обмена и общинными взаимоотношениями.
7. Самораскрытие происходит, когда мы делимся личной информацией и переживаниями с другим человеком. Существует норма взаимности для самораскрытия, обусловливающая тенденцию партнеров раскрываться друг перед другом на сходных уровнях. Теория социального проникновения описывает влияние самораскрытия на развитие близких взаимоотношений.
8. Паттерны самораскрытия отражают культурные нормы. В Соединенных Штатах самораскрытие в меньшей степени характерно для мужских дружеских взаимоотношений, чем для женской дружбы или взаимоотношений противоположных полов.
9. Мы испытываем чувство близости во взаимоотношениях, когда ощущаем понимание, уважение и любовь со стороны партнера.
10. Социальная власть характеризует способность человека сознательно влиять на поведение, мысли или чувства другого человека. Баланс власти касается того, обладают ли властью в равной степени оба партнера или один из них занимает доминирующее положение. В целом большинство афроамериканских, мексиканоамериканских и англоамериканских пар описывают свои брачные взаимоотношения как сравнительно равные в вопросах власти. На баланс власти оказывают влияние социальные нормы, соотношение ресурсов партнеров и принцип наименьшего интереса.
11. Удовлетворенность касается субъективной оценки индивидом качества взаимоотношений.
12. Преданность определяется всеми теми силами, позитивными или негативными, которые заставляют индивида сохранять взаимоотношения. Полезно проводить различие между такими сторонами преданности, как личное стремление, моральное обязательство и вынужденная преданность.
13. Успешность взаимоотношений, в частности, зависит от того, каким образом партнеры реагируют на негативные события и собственную неудовлетворенность. Важнейшими факторами являются атрибуции, которые люди осуществляют в отношении поведения партнера, и тенденция к ответным негативным действиям. Разбалт выделила четыре общие реакции на неудовлетворенность взаимоотношениями: проговаривание, лояльность, безразличие и уход.
14. Конфликт возникает, когда действия одного человека становятся препятствием или помехой для действий другого. Конфликты могут возникать

в отношении конкретных действий или поступков, норм и ролей или личностных диспозиций.

Вопросы для размышления

1. Проведите различие между удовлетворенностью и преданностью. Почему важно их различать?
2. Ваш друг Джордж хотел бы, чтобы его брак был традиционным, т. е. чтобы он главенствовал в принятии решений и играл роль доминирующего партнера. Опираясь на то, что вы узнали из данной главы, предложите Джорджу три конкретные рекомендации в отношении того, какие качества ему следует искать в будущей жене. Обоснуйте свои рекомендации. (Или, если вам это больше понравится, дайте совет вашему другу Гарри, который хотел бы, чтобы в его браке партнеры обладали равной властью.)
3. «Наша интерпретация поведения партнера играет решающую роль в успехе долговременных взаимоотношений». Дайте оценку этому утверждению с позиций исследований и теории, представленных в этой главе. Укажите по меньшей мере три различных способа осмысления или объяснения нами того или иного действия.
4. Самораскрытие обладает не только потенциальными выгодами, оно также связано с определенным риском. Обсудите это более детально на примере, который был бы вам интересен. Например, вы можете рассмотреть встающие перед лесбиянкой проблемы в отношении того, рассказать ли ей о своей сексуальной ориентации членам семьи, одноклассникам или коллегам по работе или нет. Или вы можете проанализировать аргументы «за» и «против» выдачи семейной «тайны» своему новому парню (девушке).
5. В тексте главы выделяются три типа преданности: личное стремление, моральное обязательство и вынужденная преданность. Обсудите вопрос о том, как на эти три типа верности могут влиять культурные или этнические различия. Для этого вы можете сравнить основные черты своей культуры с другой культурой или этнической группой с отличными ценностями и социальными нормами.
6. Выберите пример близких взаимоотношений из реальной жизни, художественной литературы, телевизионной передачи или другого источника. Это могут быть ваши собственные отношения, взаимоотношения знакомой вам супружеской пары, пары литературных героев и так далее. Коротко опишите эту пару, а затем проанализируйте взаимоотношения этих людей с позиций теории взаимозависимости. (При обсуждении реальной пары используйте для нее вымышленные имена, чтобы защитить их право на неприкосновенность личной жизни.)

ГЛАВА 10

Поведение в группах

Джессика — лучшая бегунья в школе, она надеется со временем принять участие в Олимпийских играх. Во время упорных тренировок она заметила, что бежит лучше, когда у нее есть партнер или соперник. Свой лучший результат она показала на соревнованиях по легкой атлетике, когда ей пришлось бороться за победу с очень сильными соперницами. Джейк посещает театральную студию. Находясь в спальне у себя дома, он уверенно и без запинки произносит текст своей роли. Но когда ему приходится выступать перед сокурсниками, он начинает сбиваться и допускает ошибки. Эти противоположные примеры показывают, что присутствие других людей иногда улучшает, а иногда ухудшает индивидуальное выполнение какого-либо задания.

Мы начнем эту главу о поведении в группах с обсуждения вопроса, каким образом простое присутствие других людей влияет на наше поведение. Проведенный нами анализ позволит объяснить, почему у Джейка лучше получается работать в одиночестве и почему Джессика бежит быстрее в присутствии других спортсменок. Затем мы рассмотрим некоторые из основных процессов взаимодействия в группах, а именно групповую продуктивность, групповое принятие решений и сотрудничество в сравнении с соперничеством. В завершение главы мы обсудим проблему лидерства в группах.

Поведение в присутствии других людей

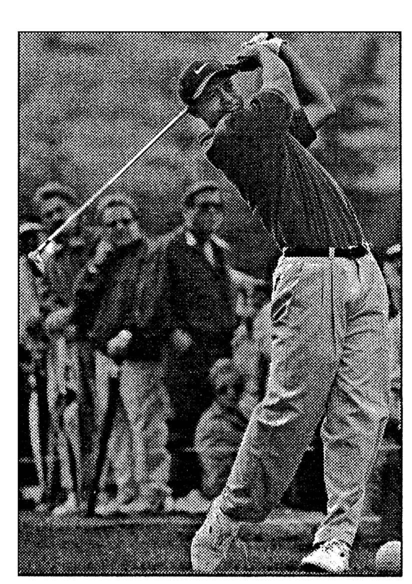
Мы уже много раз упоминали о том, что человеческие существа — это общественные животные, но тем не менее эффект присутствия других людей далеко не всегда оказывается позитивным. Иногда окружающие вдохновляют нас на совершение дополнительных усилий, это влияние называется эффектом социальной фасилитации. Однако в других случаях коллективная работа способствует отлыниванию или снижению усилий, что называется эффектом социальной лености. Теория социального влияния помогает объяснить, в каких случаях присутствие других людей приводит к социальной фасилитации, а в каких — к социальной лености. Наше превращение в участника анонимной толпы может сопровождаться утратой собственной идентичности, так называемым эффектом деиндивидуализации. Наконец, чувство, что нас окружает слишком много людей, может вызывать у нас неприятное ощущение скученности. Социальные психологи исследовали каждую из этих возможных реакций на пребывание в присутствии других людей.

Социальная фасилитация

Люди могут добиваться лучших результатов в присутствии других людей по сравнению с тем, когда они действуют в одиночестве. Это явление называется **социальной фасилитацией**. Социальные психологи давно заинтересовались этим явлением. Фактически первое исследование социальной фасилитации было проведено в 1898 году Норманом Триплеттом (Triplett, 1898). Триплетт заметил, что велосипедисты показывали лучшие результаты, когда вели гонку с другими велосипедистами, нежели когда они это делали поодиночке. Для проверки своего наблюдения он разработал эксперимент, позволяющий проследить, будут ли дети быстрее сматывать рыболовную леску в групповых условиях или в одиночестве. Как и ожидалось, дети быстрее сматывали леску в присутствии других детей.

Этот эффект был продемонстрирован во многих исследованиях (Guerin, 1993). В 1920-х годах. Флойд Олпорт (Allport, 1920, 1924) предлагал испытуемым такие задания, как вычеркивание гласных букв в газетной колонке, выполнение простых действий на умножение или написание опровержений логического аргумента. Несмотря на то что испытуемые всегда работали над заданием индивидуально, они демонстрировали более высокую продуктивность, когда в одной комнате с ними находились пятеро других людей, нежели в одиночестве. Обнаружилось, что социальная фасилитация возникает не только в ситуации, когда присутствующие другие трудятся над выполнением того же самого задания (т. е. оказываются «соучастниками»), но и в ситуации, когда они являются простыми наблюдателями. Эффект социальной фасилитации не ограничивается людьми. Он был также выявлен в ходе экспериментов с крысами, тараканами и длиннохвостыми попугаями. Например, некоторые муравьи вырывали в три раза больше песка в присутствии других муравьев, нежели поодиночке (Chen, 1937).

С другой стороны, присутствие людей иногда может мешать индивидуальному выполнению задания, как это мы видели в случае с Джейком, который мог уверенно справляться со своей ролью в одиночестве, но сбивался, когда ее требова-



Все взоры обращены на игрока Тайгера Вудса в момент выполнения им своего первого удара на турнире по гольфу

лось разыграть перед своими однокурсниками. Этот феномен получил название **социальной ингибиции** (*social inhibition*) **(социального торможения)**. В ранних экспериментах Олпорта люди в условиях группы писали больше опровержений логического аргумента, однако качество таких опровержений было ниже в сравнении с ситуацией, когда они работали в одиночестве. В ходе другого раннего исследования обнаружилось, что присутствие наблюдателя снижало качество индивидуального выполнения заданий на запоминание (Pessin, 1933). Почему присутствие в одних случаях улучшает выполнение, а в других снижает его качество?

Ответ на этот вопрос был предложен Робертом Зайонцем (Zajonc, 1965). Согласно выдвинутой им гипотезе, присутствие других людей усиливает драйв, или мотивацию, индивида, как это показано на рис. 10.1.

Будет ли рост возбуждения способствовать или препятствовать выполнению, зависит от самой задачи. Когда задача требует хорошо усвоенных или автоматических реакций, называющихся доминирующими реакциями, увеличение мотивации будет приносить пользу. Присутствие других людей улучшает выполнение сравнительно простых задач, таких как вычеркивание гласных букв или выполнение легких арифметических действий. Сходным образом, присутствие других будет, по-видимому, улучшать результаты хорошо подготовленного спортсмена. Однако, когда задача требует реализации сложного или недостаточно отлаженного поведения, увеличение возбуждения вследствие присутствия других людей будет ухудшать выполнение задачи. Примерами могут служить решение трудных арифметических задач, запоминание нового материала или написание сложных логических умозаключений. В случае с Джейком, пытающимся вспомнить текст роли, аудитория может просто усиливать его страх сцены и препятствовать успешному выполнению задания. Если бы Джейк был более опытным актером и разыгрывал свою роль на сцене каждый вечер в течение многих месяцев, тогда присутствие аудитории улучшало бы его выполнение. Таким образом, когда в ход вступает доминирующая или хорошо усвоенная реакция, усиление мотивации улучшает выполнение, и это происходит с большей вероятностью в случае простых, нежели трудных задач.

Интересная иллюстрация этого эффекта была получена в ходе систематического наблюдения за поведением людей, играющих в бильярд в помещении университетского студенческого клуба (Michaels, Bloommel, Brocato, Linkous & Rowe, 1982). Исследователи определяли пары игроков, демонстрировавших высокий или ниже среднего уровни владения игрой, и незаметно регистрировали их удары. Затем

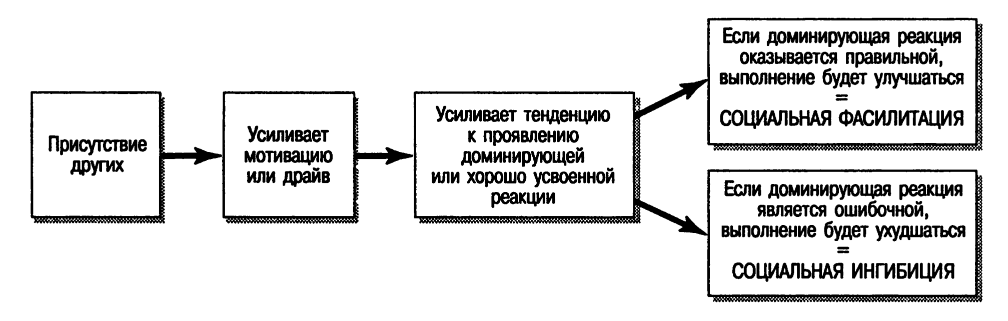


Рис. 10.1. Процессы, приводящие к социальной фасилитации или социальной ингибиции

к этим игрокам подходили четыре помощника исследователей и начинали пристально наблюдать за игрой в течение нескольких последующих ударов. Теория Зайонца прогнозирует, что, в отличие от слабых игроков, сильные игроки будут извлекать пользу из присутствия аудитории. Результаты полностью подтвердили этот прогноз. Когда четверо помощников исследователей наблюдали за сильными игроками, точность их ударов увеличивалась с 71 до 80%. Когда же они наблюдали за слабыми игроками, точность ударов последних падала с 36 до 25%.

Почему присутствие людей мотивирует нас? Первое объяснение было предложено самим Зайонцем, по мнению которого существует элементарная врожденная тенденция приходить в возбуждение в результате простого присутствия других людей. Вторая точка зрения состоит в том, что другие люди мотивируют нас потому, что нас интересует их оценка и нам хотелось бы производить о себе благоприятное впечатление. Это явление получило название **предвосхищение оценки** (*evaluation apprehension*). В случае простых задач осознание того, что нас оценивают, может подстегнуть нас к увеличению усилий. В случае сложных задач, однако, давление, оказываемое тем фактом, что нас оценивают, может пагубным образом сказаться на наших результатах.

Третья точка зрения заключается в том, что присутствие других отвлекает наше внимание. В ситуации простых задач, не требующих от нас всестороннего внимания, мы можем компенсировать такое отвлечение путем концентрации своего внимания на отдельных элементах и увеличения усилий, и тем самым мы действительно можем улучшать свои результаты. Однако отвлечение другими людьми нашего внимания может негативным образом сказываться на решении сложных задач. Эта идея получила развитие в **модели отвлечения внимания/конфликта** (*distraction-conflict model*) (Baron, 1986), согласно которой присутствие других людей вызывает конфликт между двумя основными тенденциями: 1) уделять внимание аудитории и 2) уделять внимание самой задаче. Этот конфликт способен увеличивать возбуждение, которое в дальнейшем помогает или препятствует выполнению задачи в зависимости от того, связано правильное решение данной задачи с доминирующей реакцией или нет. Кроме того, такой конфликт может вызывать когнитивную перегрузку, если усилия, необходимые для того, чтобы одновременно уделять внимание сложной задаче и другим людям, превышают уровень познавательных способностей индивида. Перечисленные объяснения причин социальной фасилитации не обязательно противоречат друг другу. Не исключено, что все эти процессы могут влиять на выполнение задачи индивидом в зависимости от ситуации (Geen, 1991).

Перед тем как завершить наше обсуждение темы социальной фасилитации-торможения, важно подчеркнуть одну специфическую особенность этих ситуаций. Качество индивидуального выполнения — с какой скоростью человек бежит или сколько задач он решает — может оценивать как сам субъект, так и наблюдающие его люди. Возможность оценочных суждений является важным фактором в объяснении того, почему возникает социальная фасилитация. Но что бы произошло, если бы вклады каждого из членов некоторой группы нельзя было оценить по отдельности? Например, в ситуации, когда четверо человек останавливаются, чтобы помочь автомобилисту подтолкнуть его заглохшую машину к обочине дороги, невозможно оценить, какие усилия при этом прилагает каждый отдельно взятый человек. Как присутствие других людей скажется на индивиду-

альном выполнении в этом случае? Этот вопрос переводит нас к рассмотрению следующей темы — социальной лености.

Социальная леность

Когда не представляется возможным оценить индивидуальный вклад в коллективную деятельность, люди зачастую начинают прикладывать к своей работе меньше усилий, чем в том случае, если бы выполняли ее одни. Этот эффект, известный под названием **социальной лености** (*social loafing*), проиллюстрирован на рис. 10.2. Первые исследования социальной лености были проведены в конце 1880-х годов французским инженером сельскохозяйственных машин Максом Рингельманом (Ringelmann, см. Kravitz, Martin, 1986). В рамках изучения производительности труда Рингельман просил добровольцев-студентов как можно сильнее тянуть за веревку. Он измерял степень их усилий в килограммах давления при помощи тензометра. В одних случаях участники работали в одиночку, в других — в составе группы из 7 или 14 человек. Здравый смысл и исследования по социальной фасилитации могут подсказать нам, что при работе в условиях группы участники будут прилагать больше усилий, чем при работе в одиночку. Однако произошло обратное. При работе в одиночку средний показатель усилий участников составлял 85 кг. В группах из 7 человек показатель групповых усилий составлял только 65 килограммов на человека, а в самых больших группах индивидуальный вклад каждого участника снижался до 61 кг.

Эффект социальной лености продемонстрирован во множестве исследований (Karau, Williams, 1993). В одном из них участников, которыми были студенты-старшекурсники, просили производить как можно больше шума при помощи выкриков или аплодисментов (Latané, Williams & Harkins, 1979). Каждый из участников выполнял эту просьбу в одиночестве, в паре, в группе из 4 и в группе из 6 участников. Результаты, представленные на рис. 10.3, отчетливо свидетельствуют о том, что производимый каждым индивидом шум снижался с увеличением размера группы. Это тот же паттерн, который был обнаружен Рингельманом. Другие исследования показали, что социальная леность может возникать не только при выполнении физических задач, таких как выкрики и аплодисменты, но и при решении интеллектуальных задач.

Почему возникает социальная леность? Карау и Уильямс (Karau, Williams, 1993, 1995) предложили общую концепцию социальной лености, опирающуюся на результаты метаанализа 78 исследований. В соответствии с *моделью коллективных усилий*, степень индивидуальных усилий в работе над решением группо-

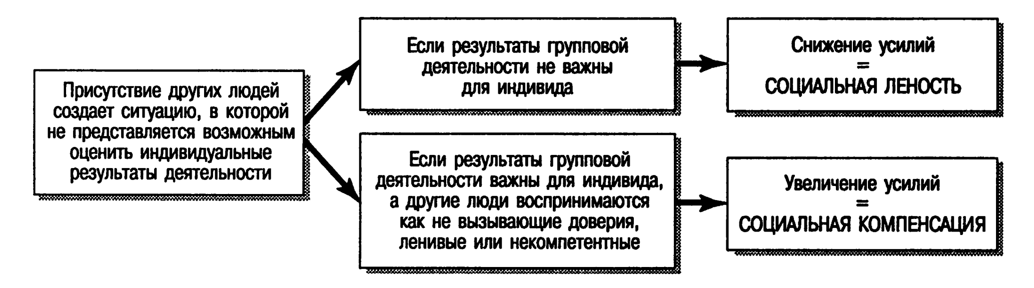


Рис. 10.2. Процессы, приводящие к социальной лености или социальной компенсации

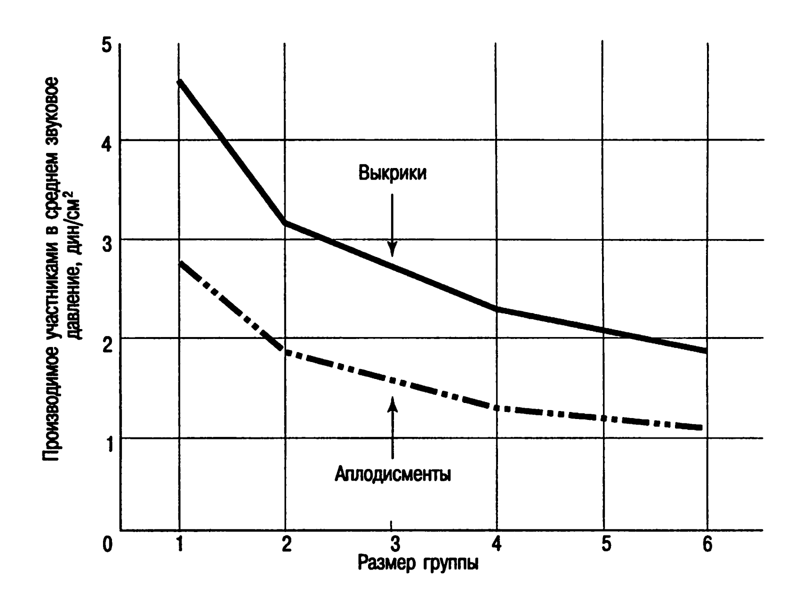


Рис. 10.3. Сравнение интенсивности шума, производимого индивидами поодиночке и в составе групп. Источник: Latané, Williams, and Harkins, 1979, p. 825. Copyright 1979 by the American Psychological Association. Печатается с разрешения

вой задачи будет зависеть от двух основных факторов: 1) силы убеждения субъекта в значимости или необходимости своего собственного вклада в достижение успеха группой и 2) ценности, которой для него обладают результаты или последствия групповой деятельности. Работа в условиях группы будет приводить к снижению усилий, когда индивиды полагают, что их собственная работа «затеряется в общей массе», т. е. никто не узнает о том, насколько хорошо они работали, и им не придется отвечать за свои индивидуальные действия. Неудивительно, что тенденция к социальной лености усиливается с увеличением размера группы. Противоядие от социальной лености состоит в том, чтобы сделать индивидуальные вклады каждого члена группы поддающимися определению. Если люди верят, что окружающие смогут оценить их усилия, это будет устранять социальную леность. Именно по этой причине социальная леность проявляется чаще всего при работе людей с незнакомыми партнерами, реже — при их работе со знакомыми партнерами и совсем исчезает, когда они работают в составе высокозначимой для них группы (Karau, Williams, 1997).

Возможные последствия групповой деятельности также оказывают свое влияние. Вознаграждения высокой продуктивности групповой деятельности могут устранять эффект социальной лености. В одном из исследований части студентов говорилось, что они могут раньше освободиться, если их группа выработает много решений предложенной проблемной задачи; другим предлагалась та же задача, но не создавалось дополнительного стимула в виде возможности раньше завершить свое участие в эксперименте (Shepperd, Wright, 1989). В этом случае ожидание вознаграждения за большее старание нейтрализовывало эффект социальной лености. Социальная леность также реже возникает при решении важных, сложных

или интересных задач. Когда задача оказывается трудной или требует напряжения способностей, вероятность того, что индивиды будут отлынивать, снижается.

Оборотной стороной социальной лености оказался обнаруженный исследователями интересный факт: иногда люди прикладывают дополнительные усилия для того, чтобы компенсировать незаинтересованное или нерадивое отношение к общему делу товарищей по работе. Рассмотрим в качестве примера Кена, высоко мотивированного студента колледжа, стремящегося получать высокие оценки, необходимые для поступления на юридический факультет. Когда преподаватель истории делит класс Кена на группы и дает каждой из них тему для подготовки устного доклада, который будет впоследствии оцениваться, перед Кеном возникает дилемма. Он хочет получить за него оценку *А*, но понимает, что другие студенты из его группы не будут стараться так, как это обычно делает сам Кен. Следует ли ему работать так же, как остальная группа, и рисковать получить оценку *С* или ему следует компенсировать низкое старание товарищей, взяв на себя бóльшую часть работы? Как бы вы поступили в такой ситуации?

Исходя из исследований по социальной лености, можно было бы предположить, что Кен, как и его товарищи, не проявит энтузиазма в выполнении этого группового задания. Однако соображения здравого смысла и исследование Киплинга Уильямса и Стивена Карау (Williams, Karau, 1991) говорят о том, что иногда человек будет затрачивать больше усилий с целью компенсировать отсутствие старания других членов группы. Этот эффект получил название **социальной компенсации**. По мнению Уильямса и Карау, для того чтобы индивид демонстрировал социальную компенсацию, необходимо наличие двух предварительных условий: 1) этот человек должен считать, что его товарищи не справляются с порученной им работой и 2) этот человек должен придавать большое значение качеству результата групповой работы. В ситуации с Кеном он не верит в то, что его товарищи станут прилагать надлежащие усилия, и его очень волнует групповая оценка, которую они получат за подготовку своего доклада.

Для проверки своих идей Уильямс и Карау провели три эксперимента. В первом исследовании они оценивали связь между доверием к товарищам по работе и индивидуальными усилиями. Они обнаружили, что студенты, получившие высокие оценки по измерению межличностного доверия (поэтому они могли считать, что их товарищи добросовестно выполняют свою часть работы), демонстрировали обычный паттерн социальной лености при работе в группе. В отличие от них, студенты, получившие низкие оценки в отношении доверия (могли подозревать, что другие отлынивают от работы), демонстрировали паттерн компенсации, прилагая больше усилий при работе в группе. В ходе второго исследования экспериментаторы непосредственно манипулировали ожиданиями испытуемых в отношении усилий их партнера по выполнению задания. В одних случаях партнер (в роли которого выступал помощник экспериментатора) выражал намерение серьезно отнестись к работе над предложенным заданием, а в других заявлял, что не собирается слишком напрягаться. Как и прогнозировалось, работавшие со старательным партнером испытуемые хуже выполняли предложенное задание, чем работавшие с отлынивавшим партнером. Третье исследование фокусировалось на личностном значении задачи. Одним испытуемым говорилось, что задание будет важным и для его решения потребуются высокие интеллектуальные способности; другим говорилось, что задание будет сравнительно несложным. Исследователи

также манипулировали восприятием испытуемыми своего партнера как обладающего высокими или низкими интеллектуальными способностями. Предполагалось, что эффект социальной компенсации будет проявляться только в ситуации, когда испытуемый считает задание важным и низко оценивает интеллектуальные способности партнера. В остальных ситуациях будет проявляться паттерн социальной лености (прилагаться меньше усилий). Результаты полностью подтвердили эти прогнозы.

Таким образом, когда люди оказываются заинтересованными в результатах групповой деятельности и при этом воспринимают остальных участников как ненадежных, не желающих прилагать должных усилий или неспособных к ее качественному выполнению, они будут стараться компенсировать недостаток их усилий увеличением своих собственных.

Наконец, были предприняты шаги к изучению распространенности эффекта социальной лености в отношении различных культур (Karau, Williams, 1993). Исследования, в которых использовались задания на производство шумовых эффектов (например, при помощи аплодисментов), подтвердили наличие феномена социальной лености в Индии, Таиланде, Японии и Китае. В основе этих исследований лежала гипотеза об универсальном характере тенденции к социальной лености. Однако в них также обнаружились культурные различия в проявлении социальной лености. В частности, тенденция к социальной лености оказалась значительно более выражена среди жителей Соединенных Штатов, чем среди представителей азиатских культур (Karau, Williams, 1993). Этот момент был проиллюстрирован в исследовании, проведенном в Соединенных Штатах и Китае (Gabrenya, Wang & Latané, 1985). Исследователи разработали звуковой тест, который, как объяснялось участникам, предназначался для измерения слуховых способностей. Согласно гипотезе исследователей, американские школьники как представители индивидуалистической культуры в условиях группового выполнения задания будут обнаруживать типичный паттерн социальной лености. И наоборот, ожидалось, что китайские школьники в аналогичных условиях будут обнаруживать противоположный паттерн. Поскольку Китай является более ориентированной на группу культурой, в которой индивиды приучаются работать ради достижения групповых целей и ставить благополучие группы выше личных интересов, предполагалось, что китайские школьники будут демонстрировать в условиях группового выполнения задания бóльшую продуктивность, чем в условиях индивидуального выполнения. В соответствии с прогнозами, выявились значимые различия в поведении школьников девятых классов из Флориды и Тайваня. При работе в групповых условиях американские школьники продемонстрировали исполнение, составлявшее лишь 88% по сравнению с индивидуальными условиями. И наоборот, показатели китайских школьников в групповых условиях достигали 108% в сравнении с уровнем в индивидуальных условиях. Неожиданным и обескураживающим оказалось то обстоятельство, что эти культурные различия в социальной лености проявлялись только в поведении мальчиков; девочки одинаково успешно справлялись с заданием как при работе в групповых, так и в индивидуальных условиях. Результаты этого исследования дают предварительное подтверждение существования культурных различий в тенденциях к социальной лености, по крайней мере в отношении некоторых типов задач и индивидов муж-

ского пола. Для достижения более определенных выводов о влиянии культуры на социальную леность необходимы дополнительные исследования.

В этом разделе мы увидели, что присутствие других людей иногда приводит к социальной фасилитации, а иногда вызывает социальную леность. Работа в присутствии других может побуждать нас увеличивать свои старания или умерять наше рвение, заставляя снижать свои индивидуальные усилия. Какой из этих эффектов проявится в поведении и будет зависеть от того, увеличивает групповой контекст нашу заинтересованность в социальной оценке (поскольку окружающие оценивают наши результаты) или снижает ее (поскольку наши индивидуальные усилия теряются на фоне работы всей группы). На это также влияет сложность задачи и важность для нас результатов ее выполнения.

Теория социального влияния

До сих пор наше обсуждение велось вокруг вопроса о том, в каких случаях присутствие других людей оказывает позитивное или негативное влияние на индивидуальное выполнение. **Теория социального влияния** обращается к вопросу, насколько сильным оказывается влияние (позитивное или негативное) других людей. В соответствии с мнением разработавшего эту теорию Латане (Latané, 1981), степень влияния, оказываемого на индивида другими людьми, будет зависеть от трех характеристик этих наблюдателей (источников влияния): их числа, силы и близости. Это схематически изображено на рис. 10.4 для ситуации, в которой группа людей (источников) влияет на конкретного индивида (мишень).

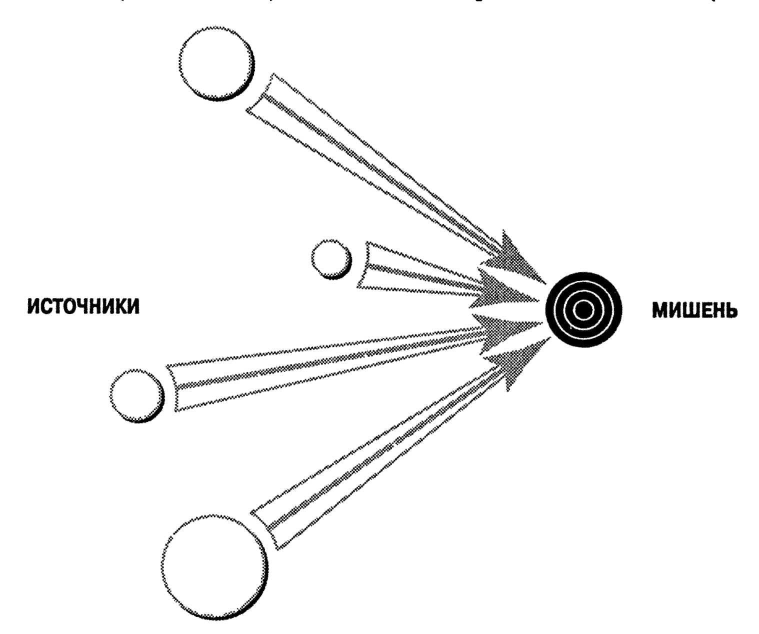


Рис. 10.4. Влияние аудитории на целевой объект определяется числом присутствующих людей (количество кружков или «источников»), близостью этих людей (расстояния между кружками и мишенью) и силой или значимостью этих людей (размер кружка). Источник: Latané, 1981, p. 344. Copyright 1981 by the American Psychological Association. Печатается с разрешения

По мере увеличения числа наблюдателей увеличивается их влияние. Возвращаясь к нашему примеру с начинающим актером Джейком, выучившим текст своей роли в пьесе, сила влияния на него аудитории должно возрастать вместе с числом присутствующих людей. Джейк должен испытывать больший страх перед публикой, когда он выступает перед 50, нежели перед 5 зрителями.

Другим фактором является сила социальных агентов, то есть значимость или авторитет наблюдателей. Сила определяется такими факторами, как статус и возраст наблюдателей и их взаимоотношениями с индивидом. Джейк мог бы значительно хуже себя чувствовать, выступая перед своим преподавателем или режиссером, подбирающим актеров, чем перед своими друзьями.

Третьим фактором является близость аудитории в отношении пространства и времени. Реакции Джейка должны проявляться сильнее, когда он выступает перед живой аудиторией, чем когда его выступление демонстрируется на мониторе, расположенном в другом помещении (Borden, 1980) или записывается для последующего просмотра. Латане сравнивает социальное влияние с воздействием света, падающего на поверхность. Количество освещаемой поверхности будет зависеть от числа электрических ламп, их мощности и близости к этой поверхности.

По мнению Латане, теория социального влияния может помочь в объяснении того, почему присутствие других иногда приводит к социальной фасилитации, а иногда вызывает социальную леность. В ситуациях социальной фасилитации индивид оказывается единственной мишенью для влияния со стороны аудитории или его партнеров по деятельности, как это изображено на рис. 10.4. Социальное влияние других людей целиком направлено на одного человека; по мере увеличения числа присутствующих, их влияние на данного человека также будет увеличиваться. Ситуации лености, напротив, возникают, когда несколько человек рабо-

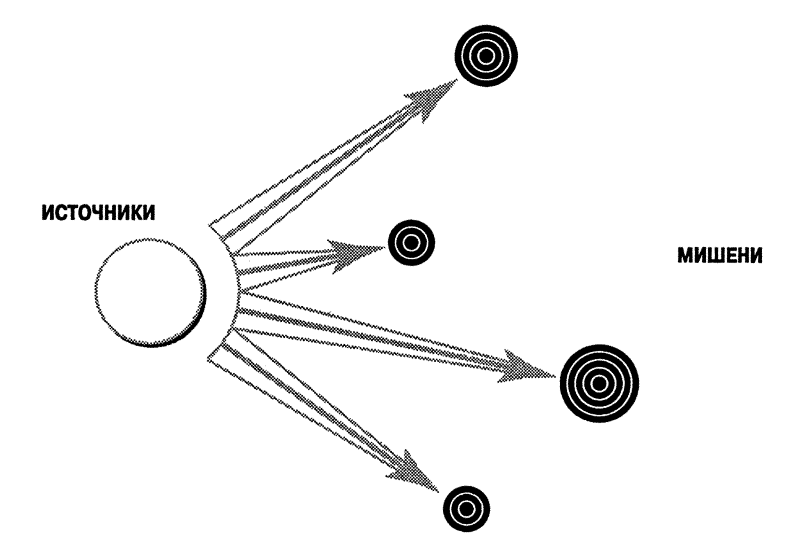


Рис. 10.5. Когда каждый индивид оказывается лишь одной из ряда мишеней социального влияния, воздействие аудитории на мишень уменьшается. Источник: Latané, 1981, p. 349. Copyright 1981 by the American Psychological Association. Печатается с разрешения

тают над заданием, порученным им кем-то, не принадлежащим их группе. Это изображено на рис. 10.5. Каждый индивид является лишь одной из ряда мишеней влияния, оказываемого этим внешним по отношению к группе агентом. Поэтому социальное влияние этого агента будет распределяться между всеми членами группы. По мере увеличения размера группы давление, испытываемое каждым участником, будет снижаться. При трактовке в более широком контексте теория социального влияния иллюстрирует основную цель социальной психологии: разработку теорий, которые могли бы объяснять разнообразные социальные феномены на основе единого набора универсальных принципов (Nowak, Szamrej & Latané, 1990).

Деиндивидуализация

Иногда кажется, что в толпе люди теряют свое лицо и ведут себя совершенно иначе, чем вели бы себя, находясь в одиночестве. На период весенних праздников студенты колледжей в различных частях страны отправляются провести свободное от учебы время в город. Новости пестрят сообщениями о крупных скоплениях фланирующей по улицам молодежи. Иногда поведение такой толпы утрачивает контроль. В одном из городов студенты восстановили против себя местных домовладельцев бесконечными ночными гуляниями и актами публичной демонстрации своих обнаженных тел. В другом городе полиции пришлось принять энергичные меры против бесчинств несовершеннолетней подвыпившей молодежи, бросившейся бить стекла и крушить автомобили.

Чем можно объяснить такое поведение толпы? Французский социолог XIX столетия Гюстав Ле Бон высказал предположение, что в толпе эмоции одного человека распространяются на всю группу. Если один человек совершает что-то такое, что при обычных обстоятельствах оказалось бы неприемлемым для большинства других, все остальные также начинают это делать. Ле Бон (Le Bon, 1896) назвал это **социальным заражением** (*social contagion*): поведение толпы является инфекцией, подобной простудному заболеванию, распространяющемуся среди студентов в аудитории. Ле Бон объяснял социальное заражение в терминах нарушения механизмов обычного контроля. Наши действия и поступки обычно контролируются нашими ценностями, этическими и социальными правилами, которые мы



Надеваемые в канун Дня всех святых костюмы маскируют личностную идентичность. Эта и другие формы анонимности усиливают тенденцию к деиндивидуализации

усваиваем в процессе своего взросления. Но становясь частью толпы, мы иногда утрачиваем ощущение ответственности за свои собственные действия. Наша система контроля ослабевает, в результате чего освобождаются и выходят наружу агрессивные и сексуальные импульсы. Это и становится источником аморальных и насильственных действий.

Социальные психологи исследовали этот феномен, названный ими **деиндивидуализацией** (Postmes, Spears, 1998). Демонстрацией эффекта деиндивидуализации в естественных условиях послужила традиция, в соответствии с которой в канун Дня всех святых дети ходят от дома к дому с требованием их угостить, угрожая какой-нибудь проделкой (Diener, Fraser, Beaman & Kelem, 1976). Исследователи расположились в домах по соседству и, когда к их дверям подходили дети, в одних случаях просили их называть свои имена, а в других — нет. Затем, угостив детей, взрослый на некоторое время покидал их, предоставляя им удобную возможность стащить лишние сладости. Дети, назвавшие свое имя, реже прибегали к такой возможности, даже несмотря на то что шансы быть уличенными во всех случаях были практически нулевыми.

В другом эксперименте эффекты деиндивидуализации демонстрировались в лабораторных условиях (Zimbardo, 1970). Для участия в нем набирались группы из четырех девушек, которым сообщалось, что целью исследования являлось изучение чувства эмпатии к незнакомым людям. В одной экспериментальной ситуации к участницам обращались по имени, они носили на груди таблички с именами и были легкоузнаваемы. Во втором случае испытуемые одевались в большого размера белые лабораторные халаты и капюшоны, их никогда не называли по имени и было трудно распознать. Всем группам предоставлялась возможность наказывать ударами электрического тока человека, не входившего в состав их группы. (В действительности удары электрическим током только имитировались, а роль «жертвы» исполняла помощница экспериментатора.) Те из испытуемых, кого было труднее распознать, почти вдвое чаще прибегали к ударам электрическим током.

Как вы могли заметить, в обоих исследованиях люди носили определенного рода «одеяния» — бутафорские костюмы Дня всех святых (Хэллоуин) или белые лабораторные халаты и капюшоны. Джонсон и Даунинг (Johnson, Downing, 1979) указали на тот факт, что во многих исследованиях деиндивидуализации испытуемые рядились в определенную одежду или маски, вызывающие негативные ассоциации. Большинство традиционных масок Дня всех святых изображают монстров или привидений, а использовавшиеся в некоторых лабораторных экспериментах белые халаты и капюшоны напоминают одежду куклуксклановцев. Что произойдет, если надеваемые людьми костюмы окажутся нейтральными или будут вызывать положительные ассоциации? Для ответа на этот вопрос Джонсон и Даунинг одевали испытуемых в одежду куклуксклановцев или в одежду медсестер, состоящую из белых халатов и колпаков. Поведение носивших эти одеяния испытуемых сравнивалось впоследствии с поведением испытуемых, носивших обычную одежду. Обнаружилось, что униформа куклуксклановцев оказывала лишь незначительное влияние на число ударов электрическим током (не подтвердив таким образом результатов эксперимента Зимбардо). Однако возможно более важным оказалось то, что униформа медсестер действительно снижала частоту обращения людей к ударам электрическим током. Хотя анонимность иногда приводит к увеличению

агрессии, эти результаты свидетельствуют о том, что на людей также оказывает влияние социальный контекст, в данном случае тип носимой ими одежды. Если униформа ассоциируется с позитивным, просоциальным поведением, одетые в нее люди могут вести себя соответствующим образом.

Исследователи согласны между собой в том, что деиндивидуализация усиливается с увеличением анонимности и размера группы. Однако в трактовке приводящих к ней механизмов существуют разногласия. Некоторые социальные психологи полагают, что деиндивидуализация вызывает специфическое психологическое состояние, при котором индивиды в меньшей степени осознают свои личные ценности и поступки и вместо этого фокусируются на группе и самой ситуации (Diener, 1980). Постмес и Спирс (Postmes, Spears, 1998) считают что, напротив, условия деиндивидуализации повышают идентификацию индивида с группой и таким образом увеличивают его подчинение нормам этой специфической группы. Это может создавать почву для антисоциальных поступков, если группа одобряет такие действия. С этой точки зрения, проводящие весенние каникулы студенты колледжей могут попирать общепринятые нормы поведения или нарушать законы города, но на самом деле вести себя в полном соответствии с появившимися «давайте повеселимся» нормами отдыхающей студенческой группы. Важно иметь в виду, что поведенческие последствия деиндивидуализации зависят от норм ситуации, которые могут быть либо антисоциальными, либо просоциальными.

Скученность

Наконец, еще одним важным последствием присутствия других людей может послужить ощущение скученности. Это ощущение хорошо знакомо людям, в часы пик штурмующим общественный транспорт. То же ощущение испытывают в праздничные дни снующие по эскалаторам универмагов и соревнующиеся за внимание перегруженного работой продавца покупатели. **Скученностью** (*crowding*) называется психологическое состояние напряжения и дискомфорта, вызванное дефицитом имеющегося в нашем распоряжении пространства.

Ощущение скученности может возникать независимо от физических размеров доступного нам пространства. Мы, конечно, будем чаще испытывать это ощущение в условиях физической тесноты, но иногда мы можем переживать его и при наличии достаточно больших размеров окружающего нас пространства. Существуют ситуации, в которых тесно даже троим, независимо от размеров занимаемого ими пространства. Если вы нашли себе уединенное место на пляже, последующее появление на нем даже нескольких людей вызовет у вас ощущение его переполненности; с другой стороны, вы можете не испытывать ощущения скученности на вечеринке даже при высокой концентрации людей сравнительно в небольшом помещении.

Изучающие скученность исследователи считают необходимым проводить различие между субъективными ощущениями и объективными измерениями концентрации людей. Под **социальной концентрацией** (*social density*) понимается объективное количество людей, находящихся в данном пространстве. Концентрация может измеряться в терминах количества людей на каждый квадратный фут. В отличие от концентрации, скученность является субъективным переживанием тесноты и недостаточности имеющегося пространства. Высокая социальная кон-

центрация может вызывать, а может и не вызывать неприятных ощущений, тогда как ощущение скученности оказывается неприятным или негативным всегда, уже по самому определению. Мы обычно жалуемся, когда говорим о «переполненности» пространства.

В каких случаях присутствие других людей вызывает у нас ощущение переполненности пространства? На этот счет предлагалось несколько теорий (их обзор приводится у McAndrew, 1993). Большинство из них основной акцент делают на когнитивных процессах, то есть на способах, которыми люди воспринимают, интерпретируют и реагируют на свое социальное окружение.

Сенсорная перегрузка. Стэнли Милгрэм (Milgram, 1970) высказал предположение, что при воздействии слишком большого количества стимулов люди переживают сенсорную перегрузку. Сенсорную перегрузку и ощущение скученности может вызывать высокая социальная концентрация (Baum, Paulus, 1987). Индивидуальные различия в реакциях на социальную концентрацию могут отражать различия в предпочитаемых уровнях стимуляции. Некоторым людям могут нравиться высокие уровни стимуляции — они любят, чтобы постоянно звучало радио, предпочитают заниматься учебой в обществе других людей и смотреть телевизор, одновременно ведя беседу или читая журнал. Другим нравятся низкие уровни стимуляции. Когда они работают, вокруг должно быть тихо; если они смотрят телевизор, они не любят, чтобы их отвлекали. Предпочитающим высокие уровни стимуляции людям высокая социальная концентрация может обеспечивать необходимое им количество стимулов и поэтому воспринимается желательной и возбуждающей. В отличие от них, на предпочитающих низкие уровни стимуляции людей высокая социальная концентрация может оказывать разрушительное воздействие и тем самым вызывать у них ощущение «переполненности» пространства.

Утрата контроля. Высокая социальная концентрация может привести к возникновению чувства утраты контроля над своими действиями (Baron, Rodin, 1978). Речь идет о том, что когда много людей находятся в условиях ограниченного пространства, каждый из них частично утрачивает возможность контролировать ситуацию, свободно передвигаться повсюду или избегать нежелательных контактов. Все это и приводит к возникновению ощущения скученности. Утрата контроля может обладать рядом негативных особенностей. В Соединенных Штатах люди, как правило, стремятся контролировать свою жизнь, поэтому ощущение невозможности контролировать свое окружение уже само по себе может вызывать у них негативные переживания. Далее, высокая социальная концентрация может мешать людям поддерживать желательную для них степень уединения. Высокая концентрация может также вызывать проблемы координации деятельности. Когда трое студентов делят небольшую комнату в студенческом общежитии, они могут буквально натыкаться друг на друга и испытывать проблемы при необходимости подготовиться к занятиям в спокойной обстановке или просто выспаться. В условиях высокой концентрации повышается вероятность того, что люди будут мешать делам друг друга, что приводит к возникновению фрустрации и конфликтов (Schopler, Stockdale, 1977).

Атрибуции. Третье объяснение скученности основано на теории каузальной атрибуции, рассмотренной нами в главе 3. С этой точки зрения для субъективного переживания «переполненности» пространства требуется наличие двух элемен-

тов: физиологического состояния возбуждения и его когнитивной интерпретации, которая относит причины его возникновения к наличию слишком большого количества людей (Worchel, Teddie, 1976).

В целом чем меньше присутствие других людей в данной ситуации будет привлекать к себе внимание индивида, тем меньше он будет испытывать ощущение скученности (Webb, Worchel & Wayne, 1986). Например, когда находившиеся в условиях высокой концентрации испытуемые просматривали возбуждающие (юмористические, эротические или приключенческие) телевизионные передачи, они значительно реже испытывали ощущение скученности по сравнению с находившимися в таких же условиях людьми, просматривавшими более спокойные телепередачи. Кроме того, люди, находившиеся в условиях высокой концентрации, оценивали комедийные фильмы как более смешные, а боевики — как более динамичные и получали больше удовольствия от просмотра таких фильмов.

По-видимому, сенсорная перегрузка, утрата контроля и каузальная атрибуция могут вносить свой вклад в возникновение ощущения скученности.

Основные свойства групп

До сих пор в этой главе мы рассматривали, каким образом простое присутствие других людей может оказывать влияние на индивидуальное поведение. Теперь мы обратимся к обсуждению динамики взаимодействия в малых группах (Levine, Moreland, 1998). Наша жизнь протекает в различного рода социальных единицах, не все из которых обладают свойствами групп. В табл. 10.1 приводятся некоторые типичные примеры таких единиц, в том числе наше пребывание в роли участников аудитории или толпы. В обиходной речи мы можем называть все эти сообщества «группами». Однако социальные психологи используют термин «группа» в более узком, более техническом смысле. В **группе** люди зависят друг от друга и обладают, по меньшей мере, возможностью оказывать друг на друга воздействие. Члены большинства групп поддерживают регулярные личные контакты. Такое определение группы является, по сути, расширенным определением межличностных взаимоотношений, приводившимся ранее в главе 9. Отличительное свойство группы связано с тем, что ее члены взаимозависимы, т. е. оказывают определенное влияние друг на друга.

Таблица 10.1

Типы социальных образований

Разнообразие социальных образований или категорий очень велико, но не все из них отвечают признакам «группы».
Социальные категории. Мы обычно классифицируем людей на основе какого-нибудь общего признака. Например, подростки, безработные главы семей, канадцы, учителя воскресных школ и водители грузовиков. Все члены социальной категории обладают некоторой общей характеристикой, несмотря на то что вряд ли знакомы и взаимодействуют друг с другом.
Аудитория. Все люди, смотрящие шестичасовые новости на четвертом канале, являются частью общей аудитории, даже если они не знают о существовании друг друга и не взаимодействуют между собой.

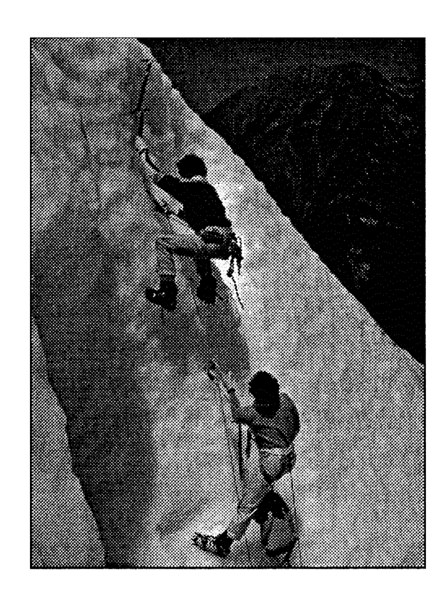
Толпа. Когда люди физически соседствуют друг с другом в условиях общей ситуации или подвергаются влиянию одного и того же стимула, мы называем их толпой. Примерами могут служить поклонники, собравшиеся у дверей гримерной рок-звезды; люди, ожидающие открытия дверей банка, или зеваки, собравшиеся понаблюдать уличную ссору.
Команда. Круг людей, регулярно взаимодействующих по поводу некоторой общей цели или деятельности, например рабочая бригада, спортивная команда или клуб любителей бриджа, называются командой.
Семья. Несмотря на существование различных типов, семьи, как правило, состоят из людей, связанных между собой отношениями родства или брака и часто имеющих общее место проживания.
Формальная организация. Более крупные объединения людей нередко работают вместе в рамках определенной четко структурированной деятельности над достижением общей цели. Примерами формальных организаций могут служить система школьного образования, Американское общество по борьбе с онкологическими заболеваниями, Национальная стрелковая ассоциация.

Согласно этому определению, такая социальная категория, как «профессиональные футболисты», не группа, поскольку все относящиеся к этой категории люди не знают друг друга, не поддерживают регулярных личных контактов и не оказывают друг на друга непосредственного влияния. Однако члены баскетбольной команды «Чикаго буллс» являются группой, потому что они регулярно взаимодействуют между собой и оказывают влияние друг на друга. Аналогичным образом все дети, которые смотрят телепередачу «На улице Сезам», относятся к ее общей аудитории, но не являются группой. Однако все дети — ученики второго класса миссис Асава — являются группой.

Структура группы

Когда люди оказываются в одной группе, они не остаются совершенно недифференцированными. Они вырабатывают определенные паттерны поведения, распределяют между собой задачи и выполняют различные роли. Так, Мирей (Merei, 1949) наблюдал, что уже после трех встреч группы детей-дошкольников вырабатывали множество неформальных правил в отношении того, где будет находиться место каждого ребенка в комнате, кому можно играть с той или иной игрушкой и какова должна быть последовательность действий, после того как группа собралась вместе в очередной раз. Эти паттерны относятся к социальной структуре группы (Levine, Moreland, 1998). Тремя важнейшими элементами социальной структуры являются социальные нормы, социальные роли и социальный статус.

Социальные нормы относятся к общим правилам и ожиданиям, касающимся того, как должны вести себя члены определенной группы. В исследовании Симона, Идера и Эванса (Simon, Eder & Evans, 1992) изучалось формирование норм в отношении романтической любви у групп девушек-подростков с шестого по восьмые классы в одном из районов Среднего Запада. Исследователи проводили тщательное интервьюирование и наблюдения за ученицами в условиях школы в течение трехлетнего периода. Первая из возникших в этих дружеских группах норм гласила: романтические взаимоотношения представляются важными, но не долж-



При прохождении опасного ледяного участка люди и их жизни прочно связаны между собой. Взаимозависимость является основным свойством групп

ны занимать главное место в жизни. Отклонявшиеся в своем поведении от этого правила члены групп подвергались осуждению. Так, девушек, интересовавшихся преимущественно парнями, постоянно дразнили и называли «помешанными на парнях». К девушкам, выказывавшим недостаточно интереса к парням, также относились как к отщепенкам, называя их «гомосексуалками» или лесбиянками.

В шестом классе свидания были еще сравнительно редки, и распространенной ситуацией было выражение своего интереса к одному и тому же парню со стороны нескольких подруг, точно так же им могли нравиться одни и те же рок-музыканты или киноактеры. Однако в седьмом классе, когда члены групп начали активнее искать внимания парней, нормы изменились. Постепенно сформировалось новое правило эксклюзивности, в соответствии с которым девушка не должна испытывать романтических чувств к парню другой девушки. Теперь для девушки считалось недопустимым выражать романтические чувства парню, который уже был «занят» или которого добивалась другая девушка из той же группы. Одновременно со становлением этих и других норм группы вырабатывали соответствующие аттитюды и правила поведения. На нарушавших эти групповые нормы девушек часто оказывалось давление с целью заставить их принять групповые нормы при помощи осуждения, выражаемого путем насмешек и распускания слухов. Таким образом, нормы определяют то, будут ли специфические действия и убеждения индивида получать одобрение или неодобрение со стороны своей социальной группы.

В кругу друзей социальные нормы носят, как правило, неформальный характер и вырабатываются в процессе личного взаимодействия. Однако в других условиях основная структура группы оказывается предопределенной заранее. Новобранец, поступающий на армейскую службу, и девушка, становящаяся членом женской организации, сталкиваются с уже существующей социальной структурой. Например, в фирме, занимающейся компьютерным программированием, существуют четыре различные позиции: собственник, организовавший эту фирму; программисты, разрабатывающие новые пакеты программ; ее торговые предста-

вители и секретари. С каждой из этих позиций связан определенный набор правил и ожиданий, касающихся того, что должен делать занимающий ее человек, за что он должен отвечать и так далее.

Совокупность норм, которые распространяются на людей, занимающих определенную позицию, такую как программист или секретарь, составляют их **социальную роль** (Levine, Moreland, 1990). Роли регулируют распределение труда в группе. В некоторых группах, таких как фирма по компьютерному программированию, роли являются эксплицитными и даже могут оговариваться в организационной схеме, должностных инструкциях или в юридическом контракте. Индивиды должны принять требования своей позиции в группе, хотя и могут впоследствии попытаться переопределить или пересмотреть существующие паттерны. Социальные роли, которые мы выполняем в школе, на работе, в наших семьях и обществе, позволяют структурировать большую часть нашей повседневной деятельности.

Другой важный элемент групповой структуры связан с различиями в **социальном статусе** членов группы. Занимаемые в большинстве социальных систем позиции различаются по степени престижности и авторитета. В формальной организации, такой как фирма по компьютерному программированию, ее владелец имеет самый высокий статус, самый крупный оклад и наибольшую власть в принятии решений, касающихся фирмы; секретарь чаще всего имеет самый низкий статус, наименьший оклад и наименьшее влияние в проведении политики фирмы и в групповой деятельности. Даже в тех группах, члены которых предположительно равны по своему статусу, таких как группы друзей или члены жюри присяжных, одни индивиды могут оказываться более влиятельными, чем другие.

Теория статусных ожиданий (*expectation states theory*), разработанная Джозефом Бергером и его коллегами (Berger et al., 1986), описывает формирование статусных различий в группах. Согласно этому подходу, члены группы стремятся к достижению определенных целей и готовы предоставить высокий статус тем членам, которые могут обеспечить успех группе. Когда члены группы впервые встречаются, они пытаются оценить способность каждого человека содействовать достижению групповых целей, и эти оценки впоследствии формируют основу статуса каждого члена группы.

Рассмотрим, например, каким образом только что сформированный состав присяжных из 12 представителей среднего класса может избрать себе группового лидера (Forsyth, 1990). Предположим, эта группа имеет в своем составе следующих трех человек:

- Сюзен Эйбл, 40 лет, белая женщина, профессор колледжа, автор нескольких книг по менеджменту;
- Джон Блэк, 35 лет, черный мужчина, руководитель с многолетним опытом лидерства;
- Фред Уайт, 58 лет, белый мужчина, врач, имеющий широкую общую терапевтическую практику.

Принимая решение о том, кто возглавит жюри, присяжные могут привлечь релевантную их задачам информацию, такую как опыт лидерства мистера Блэка в области производства или опыт профессора Эйбл в проведении аудиторных дискуссий. Однако присяжные также могут воспользоваться тем, что Бергер называет диффузными статусными характеристиками, то есть общими атрибутами человека,

такими как возраст, пол, этническая принадлежность или материальный статус, которые люди обычно связывают (порой ошибочно) со способностями. Например, присяжные могут пренебречь релевантной задачам квалификацией профессора Эйбл из-за того, что она — женщина, а женщины в американском обществе в целом обладают меньшим статусом и влиянием, чем мужчины. Присяжные также могут придать особый вес высокопрестижной профессии врача доктора Уайта и его старшинству в возрасте, даже притом что эти свойства, по-видимому, мало соотносятся с его способностями возглавлять присяжных. Исследования показывают, что на статус человека в группе влияют как релевантные задачам характеристики, так и потенциально нерелевантные диффузные статусные характеристики, такие как возраст, этническая принадлежность или престижность профессии. Как пол, так и раса могут использоваться в группах в качестве диффузных статусных характеристик, работая тем самым против женщин и членов этнических групповых меньшинств (Forsyth, 1990).

Сплоченность

В одних группах связи между членами оказываются длительными и прочными, мораль — высокой, а также присутствует сильное чувство общности. В других группах члены гораздо слабее связаны между собой, им недостает ощущения группового единства, а их взаимоотношения имеют тенденцию распадаться со временем. **Сплоченность** (*cohesiveness*) относят к силам, как позитивным, так и негативным, которые заставляют членов оставаться в группе. Сплоченность является характеристикой группы как единого целого, выражающейся в верности индивидов своей группе.

На сплоченность группы влияет множество факторов (Cota, Evans, Dion, Kilik, Longman, 1995). Сплоченность оказывается высокой, когда члены группы нравятся друг другу и связаны между собой узами дружеских отношений. Фактически исследователи часто измеряют сплоченность путем оценки количества симпатии среди членов группы. Второй источник сплоченности — степень эффективности и согласованности взаимодействий в группе. Каждый из нас скорее предпочел бы оказаться в составе эффективно работающей команды, чем в той, в которой впустую тратится наше время и неправильно используются наши умения. В более широком смысле все, что способствует повышению удовлетворенности группой и ее морального духа, повышает и ее сплоченность.

В-третьих, на мотивацию людей оставаться в группе также влияют инструментальные цели группы. Мы прибегаем к участию в различных группах как к средству для достижения своих целей — как способу заработать на жизнь, заняться любимым видом спорта или проявить свои возможности. Привлекательность для нас группы зависит от степени совпадения наших целей с целями группы и от того, насколько успешно группа справляется с достижением своих целей. Этот момент проиллюстрирован в исследовании Синдера, Лассегарда и Форда (Synder, Lassegart & Ford, 1986). Они изучали, как индивиды реагируют на принадлежность к группе (даже если она искусственно создавалась исследователями), которая не справляется с решением групповой задачи. В отличие от людей из успешных групп, члены неуспешных групп чаще «дистанцировали» себя от группы, например тем, что не носили эмблемы своей команды. По-видимому, эти индивиды хотели

избежать своей идентификации с неуспешной группой, результат, согласующийся с концепцией социальной идентичности, рассмотренной нами в главе 4.

На групповую сплоченность также влияют силы, не позволяющие членам покидать группу, даже если они испытывают неудовлетворенность. Иногда люди остаются в группах, потому что связанные с уходом затраты оказываются слишком высокими или потому, что они не имеют приемлемых альтернатив. Вы можете ни во что не ставить ваших коллег, но оставаться на своей работе, потому что в городе нет других рабочих вакансий. Вам могут не нравиться ваши преподаватели, но вы продолжаете изучать их курсы, потому что у вас просто нет выбора.

Высокие уровни сплоченности обычно положительно сказываются на групповом функционировании. Когда члены группы получают удовольствие от совместной работы и одобряют групповые цели, как моральный дух, так и мотивация имеют тенденцию оказываться на высоком уровне (Mullen & Cooper, 1994). Кроме того, члены наиболее сплоченных групп в большей мере подвержены влиянию группы и подчиняются групповым нормам, чем члены менее сплоченных групп (McGrath, 1984). Этот факт может объяснять, почему сплоченность иногда повышает продуктивность, а иногда препятствует ей. Если групповые нормы требуют, чтобы вы трудились упорно, добросовестно, демонстрируя все, на что вы способны, тогда групповая сплоченность будет увеличивать продуктивность. И наоборот, если групповые стандарты не поощряют вашего излишнего рвения и требуют, чтобы вы проводили больше времени за разговорами, нежели за выполнением задач, высокая групповая сплоченность будет снижать продуктивность. Два других потенциальных недостатка высокой групповой сплоченности описываются в разделах по мозговому штурму и «групповому мышлению».

Групповое исполнение

Справедлива ли поговорка «ум хорошо, а два лучше»? Действительно ли группы лучше справляются с решением задач по сравнению с индивидами? Социальные психологи глубоко и тщательно изучали эти вопросы. Чтобы понять, в каких случаях группа превосходит отдельного индивида, рассмотрим типы задач, с которыми могут сталкиваться группы (Steiner, 1972).

Типы групповой деятельности

Аддитивные задачи относятся к тому типу задач, в которых групповая продуктивность слагается из отдельных усилий ее членов. Когда несколько друзей отталкивают на обочину дороги пикап с подсевшим аккумулятором, усилия группы представляют собой сумму усилий каждого человека. Решающим фактором в выполнении аддитивных задач служит способность членов группы эффективно координировать свои усилия. В случае с пикапом важно, чтобы люди прилагали усилия одновременно и в одном и том же направлении. Задача на перетягивание каната, которая использовалась Рингельманом, также была аддитивной — совокупность прилагаемых усилий складывалась из усилий каждого индивида. Несмотря на то что социальная леность может уменьшать вклад каждого индивида в выполнение аддитивной задачи, суммарные усилия группы обычно все же превышают результаты, которых бы мог достичь любой отдельно взятый человек. (Попробуйте в одиночку дотолкать до обочины заглохший грузовик, если вы сомне-

ваетесь в таком утверждении.) При выполнении аддитивных задач продуктивность группы, как правило, превосходит усилия любого отдельного человека, а более многочисленные группы являются более продуктивными, чем менее многочисленные (Littlepage, 1991).

Для достижения группой успеха в решении **конъюнктивных задач** его должны достигать все ее члены. Чтобы группа разведчиков успешно преодолела оборонительные линии врага, чрезвычайно важно, чтобы каждый ее участник остался незамеченным. Ошибка одного члена чревата провалом задания, возложенного на всю группу. Сходным образом, темп работы бригады на автомобильном конвейере не может превысить темпа работы самого медленного человека на этом конвейере. При выполнении конъюнктивных задач групповая продуктивность зависит от продуктивности наименее компетентного члена группы, своего «самого слабого звена». Успех в решении конъюнктивных задач также во многом зависит от эффективной координации усилий членов группы.

Для группового успеха в решении **дизъюнктивных задач** достаточно, чтобы его достиг хотя бы один человек. Если группа исследователей пытается решить сложное математическое уравнение, любой из ее участников, нашедший правильный ответ, может обеспечить успех всей группе. Групповое выполнение задач этого типа зависит от уровня знаний и умений наиболее компетентных членов группы. Другой пример иллюстрируется феноменом **общей памяти** (*transactive memory*) (Wittenbaum, Vaughan & Stasser, 1998). Члены группы вырабатывают общие представления и ожидания, касающиеся того, кто будет запоминать и кто будет воспроизводить специфические типы информации, основываясь на интересах каждого человека, его умениях и предшествующем поведении. Если преподаватели факультета психологии планируют провести свой ежегодный праздничный вечер, отдельные члены группы могут оказать помощь в восстановлении ключевых деталей его прошлой подготовки. На Грейс, любительницу вкусно поесть, можно рассчитывать, чтобы припомнить, где в прошлом году заказывались еда и питье и сколько для этого потребовалось денег. К сотруднице деканата Кэйри можно обратиться за тем, чтобы вспомнить, где хранится праздничное освещение и убранство.

Еще более сложные ситуации возникают, когда группа выполняет задачу, которую можно разделить на части между членами группы. Конечный успех кропотливой и сложной операции по пересадке сердца зависит от умений бригады



Общими усилиями соседи пытаются освободить машину из-под снежного заноса. В аддитивных задачах успех группы зависит от совместных усилий всех индивидов

специалистов — не только от непосредственно выполняющего эту работу хирурга, но также от занимающегося обезболиванием и отслеживающего текущее состояние пациента анестезиолога, отвечающих за исправную работу оборудования лаборантов, хирургических сестер и т. д. Ошибка любого из членов этой операционной бригады может подвергнуть жизнь пациента огромному риску. В подобного рода комплексных задачах продуктивность группы зависит не только от усилий или умений ее лучшего или худшего игрока, но также от способности группы координировать деятельность индивидов, нередко в условиях жестких временны́х ограничений (Kelly, McGrath, 1985).

Мозговой штурм

Если руководительница рекламного агентства должна разработать броский слоган для кампании, призывающий водителей использовать ремни безопасности, следует ли ей поручить своим сотрудникам работать над проблемой индивидуально или ей стоит свести их в группу для совместной работы над этой задачей? В 1950-х годах руководитель рекламного агентства Алекс Осборн (Osborn, 1957) высказал предположение, что группы более эффективно справляются с генерированием новых творческих идей и решений. Специфическая процедура, которую он пропагандировал, получила название **мозгового штурма** (*brainstorming*) и до сих пор используется в области рекламы и производства.

В ходе этой процедуры на групповое обсуждение выносится какая-нибудь специфическая проблема, например написание слоганов для рекламы нового брэнда зубной пасты. Участникам предлагается придумать за короткий период времени как можно больше различных вариантов решения. Осборн ввел следующие правила мозгового штурма.

1. Запрещается любая критика. До поры следует воздерживаться от негативных оценок предлагаемых идей.
2. Приветствуются любые решения. Чем безумнее идея, тем лучше. Погубить идею проще, чем предложить.
3. Важно количество. Чем больше количество идей, тем выше вероятность появления среди них одной классной.
4. Поощряются комбинирование и усовершенствования. В дополнение к собственным внесенным идеям следует подумать над тем, как превратить идеи других в еще лучшие идеи или как объединить две или более идей, чтобы получилась еще одна.

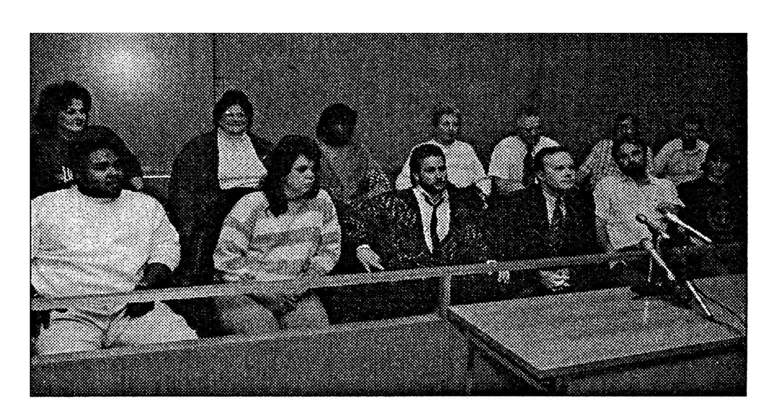
В одном из первых исследований мозгового штурма участников случайным образом распределяли для работы в индивидуальных условиях или в составе групп из пяти человек (Taylor, Berry & Block, 1958). В обоих случаях участникам предлагались 5 проблем и по 12 минут для работы над каждой. Одна из таких проблем формулировалась следующим образом: «Каждый год огромное количество американских туристов посещают Европу, но предположим, что нам выгодно, чтобы в Соединенные Штаты приезжали проводить свой отпуск больше европейских туристов. Какие шаги по привлечению в нашу страну большего числа европейских туристов вы можете предложить?» Участников просили придумать как можно больше решений и продемонстрировать максимум творческих способностей. Предлагаемые проблемы не содержали единственно «верных» решений.

Из индивидуально работавших участников случайным образом формировались группы по пять человек, или «номинальные» группы. То есть несмотря на то что каждый из них работал индивидуально, для удобства последующего анализа он рассматривался в составе более крупной единицы наблюдения. Исследователи сравнивали результаты пятичасовой работы взаимодействовавших между собой членов групп с результатами индивидуально работавших участников. Оценивалось количество различных идей, выдвинутых участниками реальных и номинальных групп. Если двумя индивидами из номинальной группы выдвигалась одна и та же идея, она учитывалась как одна. Итоги эксперимента были однозначны. Пятеро индивидуально работавших людей предлагали почти вдвое больше уникальных идей, чем пятеро людей работавших вместе. Последующие исследования воспроизвели тот же самый результат: в целом индивиды генерировали больше идей (и зачастую более высокого качества), когда работали поодиночке, нежели в группах, применявших процедуру мозгового штурма (Mullen, Johnson & Salas, 1991).

Почему мозговой штурм не оказывается более эффективным? Существует несколько возможных объяснений (Brown, Paulus, 1996). Норма, требующая от участников мозгового штурма высказываться по одному, приводит к тому, что придумавший новую идею человек не может сразу же поделиться возникшей у него идеей, а должен вместо этого дожидаться своей очереди. В процессе такого ожидания человек может «проигрывать» свою идею, чтобы не забыть ее, однако при этом он оказывается не в состоянии одновременно думать над другими новыми идеями. Кроме того, некоторые люди, старающиеся придумывать оригинальные слоганы или идеи, могут испытывать затруднения при необходимости сосредоточиться на разработке собственных идей в ситуации, где им приходится выслушивать чужие идеи.

Кроме того, даже несмотря на то что участникам не позволяется критиковать высказываемые другими идеи, члены группы могут предвосхищать оценки других людей, и эта потребность произвести хорошее впечатление может снижать их творческую продуктивность. В ходе одного из исследований было обнаружено, что процедура группового мозгового штурма особенно негативно сказывалась на результатах индивидов, обладавших высокими уровнями социальной тревожности и испытывавших сильный дискомфорт в ситуациях групповых взаимодействий (Camacho, Paulus, 1995). Наконец, большинство участников процедур мозгового штурма имеют тенденцию обнаруживать сравнительно сходные уровни активности, генерируя примерно равное количество идей. Паулус и Дзиндолер (Paulus, Dzindoler, 1993) связывают этот факт с социальным сравнением. Присутствие членов группы, демонстрирующих сравнительно низкую активность, может в действительности снижать общий уровень активности других членов группы через установление низкой нормы групповой продуктивности.

Подводя итоги, можем отметить, что мозговой штурм не оказывается более эффективной процедурой по сравнению с индивидуально работающими людьми. Тем не менее у многих людей сохраняется убеждение в том, что мозговой штурм способен увеличивать продуктивность (Paulus, Dzindoler, Poletes & Camacho, 1993). Почему эта иллюзия групповой продуктивности столь живуча? Во-первых, люди не всегда верно оценивают продуктивность работы группы. После сессии мозгового штурма его участники могут находиться под впечатлением того разнообразия идей, которые возникли в результате дискуссии. Людям может



После оглашения обвинительного приговора в деле об изнасиловании члены жюри присяжных отвечают на вопросы журналистов на пресс-конференции

казаться, что группа породила больше решений, чем это мог бы сделать отдельно взятый человек, забывая о том, что ее продуктивность логичнее было бы сравнивать с продуктивностью многих отдельно работающих людей. Иными словами, люди готовы согласиться с тем, что «ум хорошо, а два лучше». При этом люди могут приписывать себе заслуги, превышающие их реальные вклады в результаты работы группы. Другая причина популярности групповых дискуссий состоит в том, что многие люди получают удовольствие от участия в группах и могут предпочитать групповые дискуссии индивидуальной работе. Групповые дискуссии способствуют укреплению морального духа и мотивации, хотя этот процесс и занимает больше времени.

Групповое принятие решений

После многих недель судебных разбирательств жюри присяжных собралось для рассмотрения обстоятельств чрезвычайно противоречивого дела и вынесения своего вердикта. Женщина ударом ножа убила своего мужа. Прокурор утверждал, что это был жестокий акт преднамеренного убийства, заслуживающий вынесения смертного приговора. По мнению защитника, эта женщина на протяжении многих лет подвергалась избиениям и психологическому унижению со стороны мужа, и убийство фактически стало актом самообороны. Как присяжные будут принимать совместное решение?

Психологи выделили несколько **правил принятия решений**, которые используются группами при достижении тех или иных решений (Miller, 1989). Законы многих штатов США требуют, чтобы приговор о признании виновности в делах об убийстве выносился единогласно; наличие лишь одного инакомыслящего в составе присяжных повлечет за собой решение суда об отсутствии единого мнения у жюри присяжных и возможное повторное разбирательство дела. Когда действует правило единогласия, группа должна уделять особое внимание мнениям отдельных ее членов, находящихся в меньшинстве. Напротив, когда президент компании решает перевести свой бизнес в новый город, он может обсудить такое перемещение с сотрудниками компании, но в конечном итоге примет самостоятельное решение. В этом случае правило заключается в том, что решение принимает начальник.

Исследователи попытались определить факторы, влияющие на выбор группами тех или иных правил принятия решений. Одним из основных факторов явля-

ется тип решаемой проблемы. Например, в ситуациях, когда группа обсуждает вопрос, касающийся субъективных мнений — должна ли обложка ежегодника быть зеленой или синей — не бывает объективно правильного ответа. В таких случаях, когда тема хорошо знакома, количество альтернатив ограничено и не существует правильного ответа, часто применяется **правило «побеждает большинство»**. В соответствии с правилом победы большинства группа в результате соглашается с той позицией, которая имеет наибольшее число сторонников, даже если это большинство оказалось незначительным. Когда группа обсуждает вопросы, касающиеся фактов, а не субъективных мнений, когда одно решение оказывается правильным, а другое неправильным, группы чаще всего прибегают к **правилу «побеждает истина»** (Laughlin, Adamopoulos, 1980). На основании представленной им информации и различных аргументов члены группы убеждаются в истинности определенной позиции, даже если поначалу ее разделяло меньшинство членов этой группы. Исследования этих и других правил принятия решений свидетельствуют о том, что знание первоначальных мнений членов группы и тип обсуждаемой проблемы зачастую позволяют заранее прогнозировать, какое решение примет группа.

Правила группового принятия решений имеют свои последствия для функционирования группы (Miller, 1989). Строгие правила, такие как требование единогласия группы при вынесении решения, обычно увеличивают затрачиваемое группой время на обсуждение в сравнении с менее строгими правилами. Попытки достичь единодушных решений сопряжены со значительными трудностями, часто требуют компромиссов и иногда заканчиваются неудачей. Однако, когда группам все же удается достичь единогласного решения, они, как правило, испытывают большую удовлетворенность полученным результатом по сравнению с ситуациями, когда меньшинство членов оказывается не согласным с решением группы.

К сожалению, группы далеко не всегда принимают мудрые решения. Социально-психологические исследования указывают на уязвимость групп в отношении определенных социальных сил, которые могут влиять на процесс принятия решений. В разделе «Исследования крупным планом» в этой главе рассматривается тенденция групп придавать чрезмерный вес сведениям, которыми располагают все члены группы. Двумя другими связанными с групповым принятием решений проблемами являются групповая поляризация и групповое единомыслие.

Групповая поляризация

Склонны ли группы выносить более рискованные или более консервативные решения по сравнению с отдельными индивидами? В 1961 году Джеймс Стоунер (Stoner, 1961) опубликовал данные о том, что принимаемые группами решения зачастую оказываются более рискованными по сравнению с позициями их членов до начала обсуждения. Это открытие, получившее название феномена **сдвига к риску** (*risky shift*), вызвало значительный интерес, отчасти из-за того что оно, казалось, противоречило расхожему представлению о консервативности и косности групп в принятии решений.

В типичном исследовании сдвига к риску испытуемые знакомятся с описаниями ряда проблемных ситуаций. В каждой из ситуаций им предлагаются различные варианты выбора, от наименее рискованных до наиболее рискованных. Рассмотрим в качестве примера следующую проблему.

Кэрол — талантливый преподаватель муниципального колледжа. Она получает хорошую зарплату и любит свою работу. Однако Кэрол всегда хотелось быть самой себе начальницей и иметь собственный ресторан. Год назад Кэрол стала подумывать о возможности открыть небольшой ресторан. Она нашла молодого повара, перспективного в отношении будущей совместной работы, присмотрела место для нового ресторана и навела в своем банке справки о возможности получения кредита. Для открытия ресторана Кэрол потребовалось бы уволиться с работы и вложить в него все свои личные сбережения. Если ресторан окажется успешным, Кэрол реализует свое давнее стремление и будет получать хороший доход. С другой стороны, Кэрол известно, что многие новые предприятия заканчиваются неудачей. Если ресторан окажется непопулярным, она потратит много времени и денег и потеряет свою надежную и спокойную работу преподавателя.

Представьте, что вы даете совет Кэрол. Укажите самую минимальную вероятность успеха, которую вы считаете приемлемой для Кэрол. Кэрол следует открыть ресторан, если шансы на успех оказываются не меньше чем:

___________ 1 к 10 (Открыть ресторан, даже если шансы на успех практически отсутствуют.)
___________ 2 к 10
___________ 3 к 10
___________ 4 к 10
___________ 5 к 10
___________ 6 к 10
___________ 7 к 10
___________ 8 к 10
___________ 9 к 10
___________ 10 к 10 (Открыть ресторан только в том случае, если успех полностью гарантирован.)

Как вы думаете, что бы на этот вопрос ответили другие студенты, изучающие курс социальной психологии?

В оригинальном исследования Стоунера участники эксперимента зачитывали описания каждой ситуации, после чего осуществляли свой индивидуальный выбор. Затем испытуемых объединяли в группу, просили обсудить каждую проблему и прийти к единогласному групповому решению. В этих условиях проявлялась сильная тенденция групповых решений к более высоким уровням риска в сравнении с усредненными показателями риска в ситуациях, когда решения принимались участниками индивидуально.

Многие исследования, проведенные в Соединенных Штатах, Канаде и Европе, воспроизвели тот же самый эффект сдвига групповых решений в сторону большего риска, однако отдельные исследователи столкнулись с исключениями: некоторые группы принимали более консервативные решения. В настоящее время доказано, что когда первоначальные позиции членов группы консервативны, групповое обсуждение приводит к сдвигу в сторону еще большего консерватизма. И наоборот, когда эти первоначальные позиции имеют тенденцию к значительному риску, результаты группового обсуждения смещаются в сторону еще большего риска. Лежащий в основе этих эффектов феномен, заключающийся в том, что в результате группового обсуждения происходит сдвиг в сторону крайних решений, получил название **групповой поляризации** (Levine, Moreland, 1998). Было предложено несколько объяснений групповой поляризации.

ИССЛЕДОВАНИЯ КРУПНЫМ ПЛАНОМ

Эффект общеизвестного в групповом принятии решений

Когда группа собирается для обсуждения какой-либо проблемы, ее члены зачастую располагают различными знаниями в отношении рассматриваемого предмета и различными точками зрения. В действительности одна из причин принятия группой более мудрых решений по сравнению с отдельными индивидами состоит в том, что группы могут объединять имеющуюся у своих членов информацию для достижения более взвешенных групповых решений.

Рассмотрим, как руководство факультета психологии могло бы осуществить выбор из трех кандидатов на вакантную должность доцента. Предположим, что все члены факультетской комиссии слышали, как кандидаты читают лекции, а также ознакомились с резюме и письменными рекомендациями кандидатов. Каждый член комиссии сам проинтервьюировал каждого из кандидатов, задав множество вопросов в отношении их квалификации, опыта и интересов. К моменту, когда комиссия должна прийти к окончательному решению, все ее члены, с одной стороны, располагали бы определенными общими знаниями о кандидатах, а с другой – каждый имел бы уникальную информацию в отношении этих кандидатов. Например, одному из членов факультетской комиссии стало известно, что конкретный кандидат недавно получил награду за свою преподавательскую деятельность, другому стало известно, что этот кандидат работал на двух работах, чтобы оплатить свое обучение в аспирантуре, а третьему – что этот кандидат свободно владеет китайским языком и собирается заниматься межкультурными исследованиями. Чтобы достичь лучшего решения в выборе одного из трех кандидатов, членам комиссии следует потратить много времени на изучение той уникальной или неизвестной им всем информации, которой они располагают о кандидатах. Включаются ли группы в подобного рода систематический обмен информацией?

Чтобы ответить на данный вопрос, социальные психологи просили различных людей принять участие в исследованиях процесса принятия решений. В одном из исследований студенты колледжа знакомились с письменными описаниями трех гипотетических кандидатов на должность факультетского преподавателя и затем в ходе обсуждения в составе групп из трех человек принимали решения (Larson, Foster-Fishman, & Keys, 1994). В другом исследовании врачам, также в составе групп из трех участников, предлагалось вынести свой диагноз по гипотетическим клиническим случаям (Larson et al., 1996). В обоих исследованиях всем членам групп предоставлялась информация, носившая частично общий и частично уникальный характер. Вся эта информация могла иметь чрезвычайно важное значение в принятии обоснованного решения. Групповые обсуждения записывались, чтобы оценить, сколько времени их участники затрачивали на обсуждение общей в сравнении с уникальной информацией.

Результаты этих и других исследований были однозначны: члены групп затрачивают значительно больше времени на обсуждение общей информации в сравнении с уникальной (Gigone, Hastie, 1993; Stasser, Taylor & Hanna, 1989). Затрачивая столь много времени на обсуждение общей информации, группы тем самым не используют преимуществ уникальной информации, которая могла бы вскрыть новые факты или сыграть важную роль в принятии решения. Джигоун и Хейсти (Gigone, Hastie, 1993) пришли к выводу, что «включение индивидов в состав группы не приводит к выработке суждений, превосходящих по своему качеству те, которые можно было бы получить путем простого усреднения отдельных суждений тех же самых индивидов» (р. 973). По-видимому, участники группы используют груп-

повое обсуждение скорее для того, чтобы удостовериться в правильности своего собственного первоначального решения, а не с целью получения новой информации, которая могла бы изменить сложившееся у них представление. Поэтому хотя группы и могут обладать потенциалом в выработке лучших решений в сравнении с отдельными индивидами, они далеко не всегда используют это свое преимущество.

В соответствии с подходом с позиций **убедительности аргументов** люди приобретают новую информацию в результате выслушивания высказываемых в ходе группового обсуждения аргументов «за» и «против» (Burnstein, Vinocur, 1977). Чем более многочисленными и убедительными оказываются аргументы в защиту определенной позиции, тем с большей вероятностью члены группы примут ее. Однако в процессе групповых обсуждений обычно не рассматриваются все возможные аргументы «за» и «против», они также не представляют с равной убедительностью всех позиций (Stasser, Titus, 1985). Как правило, большинство аргументов каждого участника направлено на отстаивание своей первоначальной позиции, в результате чего люди чаще выслушивают доводы в пользу какого-либо мнения, нежели против него. Групповое обсуждение может также побуждать членов искать новые аргументы и еще сильнее придерживаться своей собственной позиции. Таким образом, представляемая в ходе обсуждения информация может убеждать людей в правильности своих первоначальных взглядов и тем самым приводить их к выражению еще более радикальных мнений. Кроме того, в ходе группового обсуждения индивиды могут неоднократно высказывать свои собственные идеи, и этот процесс повторяющихся заявлений может способствовать смещению в сторону более крайних взглядов (Brauer, Judd & Gliner, 1995).

Во втором объяснении групповой поляризации акцент делается на процессах **социального сравнения** и самоподачи (Goethals, Darley, 1987). Члены группы интересуются тем, насколько их собственные мнения отличаются или совпадают с мнениями остальной группы. В ходе обсуждения индивиды могут обнаружить, что другие разделяют их аттитюды и что в действительности некоторые из них имеют даже более жесткие (более радикальные) взгляды, чем они сами. Стремление производить на других благоприятное впечатление, выглядеть смело или уверенно может побуждать индивидов смещать свои взгляды в сторону еще более крайних позиций по сравнению с позициями других членов группы. Это своего рода соревнование, в котором индивиды пытаются «переплюнуть» друг друга и оказаться «выше» некоего среднего уровня. Как писал Браун (Brown, 1974), «быть добродетельным... означает отличаться от средней величины — в нужную сторону и в нужной степени» (р. 469). Результаты исследований поддерживают оба объяснения, как с позиции убедительности аргументов, так и с позиции процессов социального сравнения, говоря о том, что и то и другое может происходить одновременно (Isenberg, 1986).

Третьим возможным объяснением является действие **процессов социальной идентичности** (Abrams, Wetherell, Cochrane, Hogg & Turner, 1990; Mackie, 1986). Групповое обсуждение заставляет индивидов фокусироваться на их принадлежности к группе и идентифицироваться со своей группой. Это в свою очередь побуждает индивидов смещать свои собственные взгляды в сторону их большего соответствия групповым нормам. Однако члены воспринимают групповую норму не

как «среднеарифметическое» мнение группы (основанное на оценке позиций, занимаемых ее членами до начала обсуждения), а как более стереотипное или крайнее. Поэтому они подчиняются тому, что, по их мнению, является позицией группы, сдвигая свои аттитюды в сторону большего радикализма. Каковыми бы ни были ее возможные причины, групповая поляризация является одним из важнейших аспектов группового принятия решений.

Всегда ли групповые обсуждения приводят к поляризации? На этот вопрос следует дать отрицательный ответ. Когда позиции участников в отношении проблемы более или менее равно разделены, обсуждение часто приводит к компромиссу между противоположными точками зрения членов группы (Burnstein, Vinocur, 1977). Этот процесс называется **деполяризацией**.

Групповое единомыслие

Иногда, по-видимому, вполне разумные и интеллектуальные группы принимают решения, катастрофический характер которых впоследствии оказывается очевидным. Ирвин Джейнис (Janis, 1982) высказал предположение, что этот феномен может возникать в результате процесса, который он назвал **групповым единомыслием** (*groupthink*). Как показано на рис. 10.6, групповое единомыслие характерно для группы, убежденной в собственной неуязвимости и испытывающей



Рис. 10.6. Теория группового единомыслия Джейниса. Ирвин Джейнис (Janis, 1982) проанализировал предпосылки, характеристики и последствия группового единомыслия

чрезмерный оптимизм. Такая группа достигает решения, не допуская среди своих членов каких-либо сомнений в отношении него. Члены оказывают сопротивление любой поступающей извне информации, которая могла бы поколебать правильность этого решения. Наконец, группа убеждена в единодушной поддержке этого решения всеми своими членами, несмотря на существование между ними значительных невыраженных разногласий. Поскольку внутренние и внешние разногласия группой игнорируются, решение иногда может приводить к катастрофическим последствиям.

Джейнис утверждал, что групповое единомыслие сыграло роль в нескольких важных эпизодах внешней политики США. В качестве примеров он приводит неподготовленность к нападению японцев на Перл-Харбор в 1941 году, неудачное вторжение на Кубу в Заливе Свиней в 1960-х, эскалацию войны во Вьетнаме и попытки президента Никсона скрыть Уотергейтский скандал в начале 1970-х. В каждом из перечисленных случаев небольшая группа ведущих политиков, как правило под руководством президента, принимала свои решения в изоляции от иных точек зрения или информации, которые могли бы изменить конечное решение. Другие исследователи применили модель группового единомыслия к недавним трагическим событиям, таким как гибель космического корабля «Челленджер».

«Челленджер» был запущен из Космического центра имени Кеннеди 28 января 1986 года. Через 72 секунды космический корабль со всем своим экипажем взорвался на глазах у потрясенных американцев, наблюдавших эту трагедию по телевизору. Инженеры-эксперты выражали свои опасения в отношении этого запуска, утверждая, что температура воздуха была слишком низкой. Однако принимавшее решение о полете руководство не вняло этому предостережению. В ходе одного из анализов последовательности решений, приведших к запуску корабля, было обнаружено множество элементов группового единомыслия (Moorhead, Ference & Neck, 1991). Например, принимавшие решение о запуске корабля лица проработали вместе на протяжении многих лет, обладали сильным чувством товарищества и возглавлялись двумя высшими руководителями, активно поддерживавшими запуск, невзирая на сопротивление оппозиции. Они игнорировали предостережения экспертов и оказывали давление на изготовителя корабля, рекомендуя его запуск. Принимавшая в тот момент решение группа была убеждена в правильности своей позиции. Тот факт, что до сих пор НАСА реализовала серию из 55 успешных полетов, вселял чувство неуязвимости. К сожалению, пренебрежение советами экспертов завершилось трагедией.

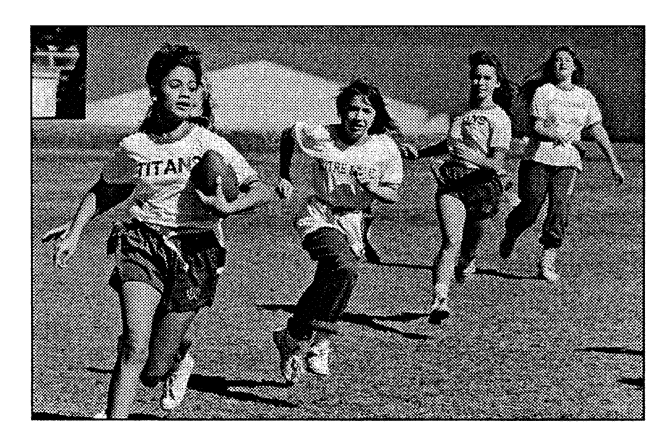
Джейнис выделил несколько возможных причин, или предпосылок, группового единомыслия. Он предположил, что групповое единомыслие чаще всего возникает в высокосплоченных группах, способных активно противостоять давлению извне и имеющих очень сильных и динамичных лидеров. Эти лидеры предлагают конкретное решение проблемы и активно отстаивают его. Члены группы не высказывают несогласия или не рассматривают альтернативных возможностей. Они могут опасаться отвержения и не желают ослаблять моральный дух коллектива выражением своих сомнений. Согласно Джейнису, скептически настроенные члены могут согласиться с группой или даже убедить себя в том, что их опасения несущественны и не заслуживают обсуждения.

Джейнис высказал ряд предложений по борьбе с групповым единомыслием и усилению эффективности группового принятия решений.

1. Лидер должен поощрять каждого члена группы высказывать свои возражения и сомнения, возникающие по поводу предлагаемых решений. Чтобы это было эффективным, лидер должен демонстрировать готовность к восприятию критики своих собственных идей.
2. Лидер с самого начала должен сохранять беспристрастность в развернувшихся дискуссиях и выражать свои предпочтения и ожидания только после высказывания точек зрения остальных членов группы.
3. Группе следует разделиться на подкомитеты для независимого обсуждения проблемы и затем вновь собраться вместе, чтобы прийти к единому решению.
4. Периодически к участию в групповом обсуждении следует привлекать независимых экспертов и поощрять их к поиску слабых мест в позициях членов группы.
5. В ходе каждой встречи хотя бы одного человека следует назначать на роль «адвоката дьявола», оспаривающего выдвигаемые группой идеи.

Эти предложения направлены на усиление способностей группы рассматривать множество альтернатив, устранять иллюзии согласия и более полно учитывать релевантную информацию.

Несмотря на интуитивную очевидность группового единомыслия, идеи Джейниса получили ограниченную эмпирическую поддержку (Esser, 1998; Paulus, 1998). В нескольких исследованиях подтвердились отдельные элементы теории группового единомыслия. В частности, Филип Тетлок и его сотрудники (Tetlock et al., 1992) провели тщательный анализ информации о принятии 12 различных политических решений, таких как неудачная попытка президента Картера спасения американских заложников в Иране. Тетлок пришел к выводу о возможности проведения четких различий между группами, на чьих решениях лежал отпечаток группового единомыслия, и группами, чьи решения отличались продуманностью и осмотрительностью. Эти результаты подтверждают факт существования процесса группового единомыслия. Однако исследователи не достигли однозначного успеха в проверке факторов, выделяемых Джейнисом в качестве причин группового единомыслия. Их результаты подтвердили существенное влияние лидера на качество принимаемого решения, однако не оказали поддержки прогнозу Джей-



Командные виды спорта поощряют острое межгрупповое соперничество, когда одна сторона может победить только ценой проигрыша другой команды

ниса, что групповое единомыслие является следствием высокой групповой сплоченности.

К каким же выводам мы можем прийти в отношении группового единомыслия? Очевидно, эта идея пользуется популярностью и, по-видимому, обладает определенным объяснительным потенциалом в понимании специфических исторических инцидентов, таких как гибель космического корабля «Челленджер». С другой стороны, один из обзоров завершается выводом о том, что «исследования не дают убедительного подтверждения валидности феномена группового единомыслия или предположения, что характеристики группового единомыслия приводят к негативным последствиям» (Aldag, Fuller, 1993, p. 533). Даже активные сторонники концепции группового единомыслия сегодня соглашаются с тем, что процессы, приводящие к возникновению группового единомыслия, оказываются более сложными, чем это поначалу предполагалось Джейнисом. Многие сплоченные группы с яркими лидерами принимают превосходные решения. В действительности те же самые группы, решения которых Джейнис приводил в качестве иллюстрации гибельных решений, в других ситуациях зачастую принимали чрезвычайно обдуманные и взвешенные шаги. Кроме того, и это легко могут подтвердить генералы и политики, тщательный процесс принятия решений не гарантирует конечного успеха. Иногда группы чрезвычайно скрупулезно вырабатывают решение, просчитывают все возможные последствия, а затем эти решения, в результате катастрофического невезения или непредвиденного стечения обстоятельств, полностью проваливаются. И все же проведенный Джейнисом анализ группового единомыслия и соответствующие эмпирические исследования сослужили пользу, указав на существование потенциальных опасностей группового принятия решений.

Групповое взаимодействие: соперничество и сотрудничество

Взаимодействие в группах иногда основано на сотрудничестве: члены группы помогают друг другу, делятся информацией и сообща работают для достижения взаимных выгод. В других случаях члены группы соперничают: они преследуют в первую очередь свои собственные индивидуальные цели и стремятся превзойти остальных. Социальных психологов давно интересовали эти человеческие тенденции. В серии классических экспериментов исследователи разработали остроумные способы систематического изучения соперничества и сотрудничества в лабораторных условиях.

Классические лабораторные исследования

В большинстве исследований соперничества и сотрудничества использовались лабораторные игры, имитирующие ключевые особенности повседневных взаимодействий. В этом разделе мы рассмотрим исследования, использовавшие две наиболее распространенные игры: игру в дальнобойщиков и дилемму узника. Эти игры позволили выяснить, что субъекты — которыми, как правило, были представители среднего класса, белые студенты колледжей из Соединенных Штатов — обнаруживали тенденцию к соперничеству даже в тех случаях, когда сотрудничество могло бы стать для них более выгодной стратегией.

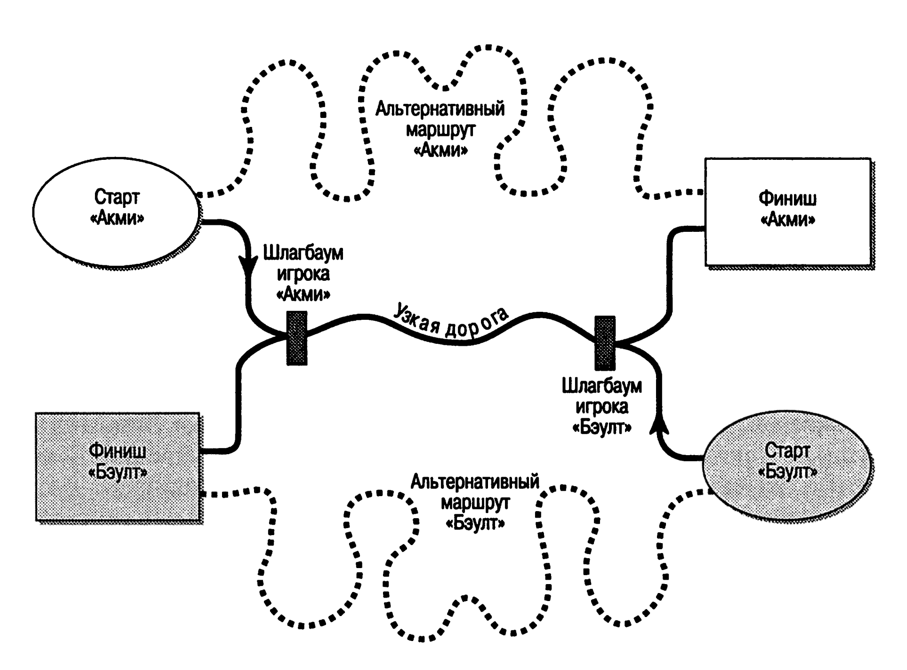


Рис. 10.7. Маршрутная карта игры в дальнобойщиков. Игроки должны как можно быстрее добраться на своем грузовике в конечный пункт назначения. Несмотря на то что наиболее эффективный путь предполагал сотрудничество и договоренность о прохождении узкого участка дороги, участники часто вступали в соперничество, в особенности когда в их распоряжении имелись шлагбаумы. Источник: Deutsch, Krauss, 1960, p. 183

Игра в дальнобойщиков. В своем эксперименте по соперничеству Дойч и Краусс (Deutsch & Krauss, 1960) использовали простую игру для двух участников, получившую название игры в дальнобойщиков (*trucking game*). Испытуемых просили представить себя водителями-дальнобойщиками компании, занимающейся грузоперевозками (либо компании «Акми», либо компании «Бэулт»), которые должны как можно быстрее доставить груз из одного пункта в другой. Грузовики не должны были состязаться друг с другом: у них были разные точки старта и разные пункты назначения. Однако задача содержала в себе «подводный камень»: самый короткий маршрут у обоих грузовиков частично пролегал по узкой дороге, по которой мог проехать только один из них, причем им следовало двигаться в противоположных направлениях. Сценарий игры изображен на рис. 10.7. Единственный способ воспользоваться этой дорогой заключался в том, чтобы подождать, пока не проедет другой грузовик. Если один грузовик въезжал на дорогу, ею уже не мог воспользоваться другой; если на дорогу въезжали оба грузовика, ни один из них не мог двинуться до тех пор, пока второй не даст задний ход. Кроме того, на этой дороге каждый игрок имел свой шлагбаум, который можно было опускать нажатием кнопки. Когда шлагбаум опускался, он перекрывал путь встречному грузовику.

Каждый грузовик имел альтернативный маршрут, который не пересекался с маршрутом другого грузовика, однако был значительно более извилистым. Фактически игра была устроена таким образом, что выбор альтернативного маршрута

гарантировал потерю очков, в то время как выбор прямого маршрута сулил обеим сторонам приобретение большего количества очков даже в случае поочередного использования узкого участка дороги. Игрокам сообщалось, что их цель состоит в том, чтобы заработать максимальное количество очков. В инструкции не говорилось о необходимости зарабатывать очков больше, чем другой игрок. После получения инструкций каждый испытуемый принимал участие в серии игр в дальнобойщиков с одним и тем же партнером.

Результаты выглядели просто поразительными. Было совершенно очевидно, что наиболее оптимальной стратегией для участников являлось сотрудничество, предполагающее попеременное использование узкого участка дороги. В этом случае оба они могли использовать прямой маршрут и иметь задержку лишь в несколько секунд, проведенных в ожидании прохождения узкого участка дороги встречным грузовиком. Однако, несмотря на это, среди игроков практически не наблюдалось сотрудничества. Вместо того чтобы разрешить друг другу воспользоваться узким участком дороги, они боролись за него, опускали свои шлагбаумы и в результате оба теряли большое количество очков.

В наиболее типичной ситуации обе стороны пытались сами воспользоваться дорогой и сталкивались посередине, упершись друг другу в лоб. Они стояли на дороге, не собираясь уступать друг другу. При этом они нервно смеялись или осыпали друг друга нелестными комментариями. В конце концов один из игроков давал задний ход, опускал шлагбаум и отправлялся в объезд по альтернативному маршруту. В следующей игре происходило то же самое. Иногда возникали случаи сотрудничества, но в большинстве ситуаций игроки соперничали между собой.

Дилемма узника. Тенденция к соперничеству не является следствием уникальных особенностей самой игры в дальнобойщиков. Она возникает и во многих других играх, например в **дилемме узника** (*prisoner's dilemma*), получившей свое название из-за проблемы, с которой сталкиваются двое подозреваемых, которых арестовали и доставили в полицейский участок. Окружной прокурор предполагает, что оба этих подозреваемых причастны к совершению серьезного преступления, но не имеет доказательств против каждого. Арестованных помещают в отдельные камеры, после чего каждому сообщается о наличии у него двух альтернатив — признаться или не признаться в преступлении. Если не признаются оба подозреваемых, ни один из них не сможет быть обвинен в серьезном преступлении. Но окружной прокурор утверждает, что он все же сможет их привлечь за меньшее преступление, и в этом случае оба получат небольшие наказания. Разумеется, если признаются и тот и другой, в серьезном преступлении обвинят их обоих. Однако окружной прокурор говорит каждому подозреваемому, что в случае его чистосердечного признания он будет ходатайствовать о смягчении наказания. Таким образом, если один из них признается, а другой нет, то за оказанную штату помощь с него будет снято обвинение, другой же получит максимальное наказание. Эта ситуация изображена на рис. 10.8.

Очевидно, что в этой ситуации присутствует конфликт. Если один из подозреваемых думает, что его партнер собирается признаться, ему также лучше признаться; с другой стороны, наилучшим совместным исходом для них обоих было бы вообще не признаваться и, таким образом, отделаться лишь небольшими наказаниями. Иначе говоря, если подозреваемые верят друг другу, им не следует признаваться. Вместе с тем, если один из подозреваемых убежден в том, что его парт-

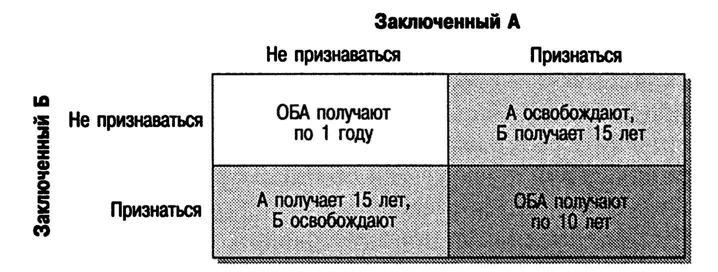


Рис. 10.8. Пример игры «Дилемма узника». Двое заключенных находятся перед выбором: признаться или не признаваться в совершенном преступлении. Если оба поверят друг другу и не признаются, каждый отделается легким наказанием; если оба признаются, каждый получит сравнительно суровое наказание; и если один признается, а другой нет, то первого отпустят на свободу, а второй получит очень суровое наказание. Дилемма состоит в том, чтобы определить что лучше: полностью довериться другому или не доверять ему и признаться

нер не признается, для него еще выгоднее было бы признаться и тем самым обрести свободу.

Мы не знаем, как повели бы себя в такой ситуации настоящие заключенные. Лабораторные исследования свободны от многих связанных с этой проблемой драматических обстоятельств, однако ее сущность от этого не меняется. Вместо борьбы за свою свободу испытуемые играют на счет или на деньги. Они играют в парах, но при этом им обычно не разрешается разговаривать друг с другом. Каждый из игроков может выбирать одну из двух стратегий, а вознаграждение или «выплата» каждому игроку зависит как от его собственных действий, так и от действий его партнера.

Структура вознаграждений может меняться; одна из типичных матриц платежей для двух игроков, Пита и Джо, приводится на рис. 10.9. Если оба выбирают альтернативу *X*, каждый получает по 10 очков. Если Пит выбирает альтернативу *X*, а Джо *Y*, Пит проигрывает 15 очков, а Джо выигрывает 15. Если оба выбирают альтернативу *Y*, они оба проигрывают по 5 очков. Иначе говоря, они могут сотрудничать (оба выбирают *X*) и выигрывать по 10 очков, или они могут соперничать (кто-то один или оба выбирают *Y*) и пытаться выиграть еще больше (15 очков), рискуя при этом также проиграть.

Игрокам говорят, что их цель — заработать как можно больше очков. Каждому из них совершенно очевидно, что наилучший способ заработать максимальное количество очков состоит в том, чтобы обоим выбирать при очередном розыгрыше альтернативу *X* (сотрудничество). Однако, как и в игре в дальнобойщиков, в данной ситуации возникает сильная тенденция к соперничеству. В наиболее типичной игре лишь третья часть всех выборов отражает сотрудничество. Больше того, по мере продолжения игры (и, как правило, при наличии у игроков лишь небольшого числа очков) количество отражающих сотрудничество выборов обычно снижается. Игроки начинают все чаще прибегать к стратегиям соперничества, невзирая на то что им хорошо известно, что они могут выиграть больше, выбирая стратегию сотрудничества.

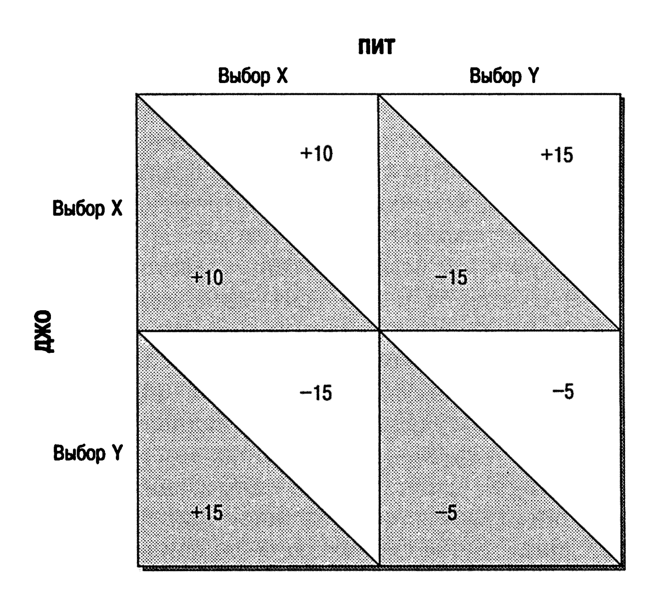


Рис. 10.9. Типичная матрица платежей или структура вознаграждений игры «Дилемма узника». Выигрыш Пита обозначен серым; выигрыш Джо – белым. Выбор X выражает сотрудничество, поскольку в этом случае выигрывают оба игрока. Выбор Y выражает соперничество, поскольку только один игрок в этом случае имеет шансы на выигрыш, проиграть же могут оба игрока. При такой структуре вознаграждений возникает сильное соперничество

Детерминанты сотрудничества и соперничества

Множество факторов влияют на то, взаимодействуют ли люди как соперники или сотрудники. К ним относятся структура вознаграждений данной ситуации, индивидуальные различия в соперничестве, характер коммуникации и эффекты взаимности.

Структура вознаграждений ситуации определяется характером социальной взаимозависимости членов группы. Структура вознаграждения соперничества существует там, где выигрыш одного человека предполагает проигрыш другого. Если вы выиграли в покер, другие игроки при этом должны проиграть. В Олимпийских соревнованиях по плаванию золотую медаль может выиграть только один человек. Если экзаменационные оценки за учебный курс колледжа представить в виде графика, лишь немногие студенты будут иметь оценки *А*. В этих ситуациях результаты членов группы связаны друг с другом негативным образом: чем лучше идут дела у одного индивида, тем хуже они обстоят у других. Эта ситуация называется ситуацией *соперничающей взаимозависимости*. В таких ситуациях для человека, желающего получить имеющиеся вознаграждения, наилучшая стратегия — соперничество.

Ситуации, в которых присутствует система вознаграждения сотрудничества, а результаты членов группы связаны между собой позитивным образом, называются ситуациями *сотрудничающей взаимозависимости*. Для того чтобы футбольная команда выиграла матч, требуются совместные усилия всех ее игроков. Чем луч-

ше будет выполнять свою работу каждый игрок, тем выше вероятность победы всей команды. Нормы сотрудничества чаще распространены среди членов семей и близких друзей. Обнаружилось, например, что дети проявляют большую степень сотрудничества и меньшую степень соперничества по отношению к своим друзьям, родным братьям и сестрам в сравнении с незнакомыми людьми (Knight, Chao, 1991). Для индивида, желающего получить вознаграждения в такого рода ситуации, наилучшая стратегия — сотрудничество.

Структура индивидуального вознаграждения действует, когда результаты индивидов не зависят друг от друга. В таких ситуациях индивиды становятся скорее, социально независимыми, чем взаимозависимыми. Это происходит, когда один человек не оказывает влияния на других людей. Если преподаватель ставит оценку *A* всем, кто дает 90% правильных ответов на тест, эту оценку могут получить все студенты или ее может не получить никто. Оценка любого из них не зависит от того, как ответят на тест сокурсники. В ситуациях этого типа очевидной внешней причины к соперничеству не существует. Зачастую, однако, структура вознаграждений в такой ситуации оказывается смешанной или неопределенной. Люди могут выбирать, применять ли им стратегию сотрудничества или соперничества. Именно такая ситуация характерна для игры в дальнобойщиков и игры «дилемма узника». Как мы видели, экспериментальные исследования игровых ситуаций показывают, что в условиях смешанной структуры вознаграждений многие представители американского среднего класса в лице студентов колледжей предпочитали выбирать стратегию соперничества, не позволявшую им извлечь для себя максимальное число вознаграждений.

Личные ценности. По-видимому, люди по-разному относятся к соперничеству. Индивиды, как правило, демонстрируют одну из трех ценностных ориентаций, или стратегий, во взаимодействии с другими людьми (McClintock, Liebrand, 1988).

- *Сотрудничающие* индивиды заинтересованы в максимизации совместных вознаграждений, получаемых обоими, собой и партнером.
- *Соперничающие* индивиды ориентированы на максимизацию своих собственных выигрышей в сравнении с выигрышами партнера. Они стремятся превзойти своего партнера.
- *Индивидуалисты* ориентированы на максимизацию своих собственных выигрышей, не заботясь о выигрышах или проигрышах партнера.

При столкновении с ситуацией, подобной той, что возникает в игре в дальнобойщиков или в «дилемме узника», ценностные ориентации людей оказывают сильное влияние на их первоначальные действия. Сотрудничающие индивиды обычно пытаются наладить взаимодействия, нацеленные на сотрудничество, соперничающие начинают вести себя более конкурирующим образом. По прошествии времени, однако, люди будут изменять свое поведение, если их партнер не отвечает взаимностью. Оказавшись в одной паре с активно соперничающим партнером, даже наиболее приверженные к сотрудничеству индивиды могут вступать в соперничество.

Коммуникация. В целом большая степень коммуникации приводит к большему сотрудничеству (Orbell, van de Kragt & Dawes, 1988). В частности, в одном из исследований, использовавшем игру в дальнобойщиков, вводились три различных условия коммуникации. От одних испытуемых требовали, чтобы они обща-

лись между собой; другим позволялось разговаривать, если они того захотят; третьим же запрещалось общаться. Сотрудничество оказывалось наибольшим в ситуации обязательного общения и наименьшим — в ситуации запрета на общение.

Сходные результаты обнаружились и в игре в «дилемму узника». Вичман (Wichman, 1970) показал, что соперничество было наибольшим в отсутствие возможности коммуникации, заметно снижалось, когда партнеры могли разговаривать, но при этом не видели друг друга, и наименьшим, когда партнеры могли видеть и говорить друг с другом. В условиях отсутствия коммуникации на сотрудничество было направлено около 40% всех реакций; в условиях вербальной коммуникации количество направленных на сотрудничество реакций увеличивалось до более чем 70%. Общение позволяет партнерам стимулировать друг друга к сотрудничеству, обсуждать свои планы, давать обещания, убеждать друг друга в том, что на них можно положиться, лучше узнавать друг друга и так далее.

Взаимность. На страницах этой книги мы уже не раз упоминали о существовании норм взаимности: люди часто чувствуют себя обязанными отвечать на оказанные им услуги или нанесенные обиды. Существуют определенные свидетельства того, что в ходе взаимодействия первоначальное соперничество вызывает еще большее соперничество, а первоначальное сотрудничество иногда (но не всегда) стимулирует дальнейшее сотрудничество. Одна из стратегий, оказывающаяся, по-видимому, особенно успешной в формировании сотрудничества, состоит в совершении взаимных уступок. Стороны по очереди уступают друг другу в малых вещах. Это традиционный путь разрешения большинства конфликтов: каждая сторона начинает с крайней позиции и затем постепенно отступает от нее до тех пор, пока не наметятся контуры сходства в позициях.

Если одна сторона делает небольшую уступку и затем ожидает от другой ответного шага, это в конечном итоге приводит к большему сотрудничеству (Esser, Komorita, 1975). Решающим элементом такой стратегии является умение выбрать нужный момент. Человек, который сразу же уступает во многом, может показаться слабым и не вызовет у другого человека ответных взаимных действий. Уступки должны быть постепенными и последовательными. В действительности, согласно Уоллу (Wall, 1977), наиболее эффективный способ состоит в том, чтобы ответные уступки лишь немногим превосходили уступки другого человека. Это подкрепляет намерения к сотрудничеству и приводит к еще большим уступкам и достижению быстрого согласия. Разумеется, эта стратегия будет срабатывать лишь в том случае, если обе стороны хотя бы в какой-то степени окажутся склонными к сотрудничеству. Если одна из них нацелена исключительно на соперничество, то сторона, в одиночку пытающаяся наладить сотрудничество, будет эксплуатироваться и завершит взаимодействие на гораздо менее выгодной позиции, чем прежде. Мы будем более подробно рассматривать эти вопросы в главе 15 в разделе, касающемся разрешения конфликтов.

Психологи многое узнали о сотрудничестве и соперничестве из лабораторных исследований с использованием таких игр, как «Дилемма узника». Результаты этих исследований применимы к множеству различных ситуаций реальной жизни. Например, учителя иногда используют метод сотрудничающих учебных групп в целях снижения соперничества и уровня предубеждений в школе. В сотрудничающих учебных группах дети сообща работают над овладением определенным учебным материалом. Ученики знают, что их успехи окажутся тем выше, чем луч-

ше будут работать все члены их группы. Одно из преимуществ сотрудничающих учебных групп состоит в том, что они способствуют возникновению симпатии у детей различного социального происхождения и тем самым снижают предубеждение. Многочисленные исследования показывают, что сотрудничающие группы могут обладать и другими преимуществами (Deutsch, 1993; Johnson, Johnson, 1992). Сотрудничество в обучении может приводить к более высоким достижениям по сравнению с результатами, достигаемыми в условиях соперничества или индивидуалистической деятельности. Сотрудничающие группы могут также обеспечивать индивидам ощущение большей социальной поддержки со стороны сверстников, улучшать их самооценку и способствовать их психологическому благополучию. Эти преимущества чаще всего возникают, когда индивиды отчетливо осознают, что существующая структура вознаграждений предполагает сотрудничество, и когда каждый индивид несет за свои результаты ответственность перед группой. Кроме того, сотрудничающие группы успешнее всего работают, когда члены группы часто вступают в непосредственные личные контакты и когда индивиды обладают необходимыми для эффективной совместной деятельности социальными умениями.

Культура и соперничество

Кросс-культурные исследования свидетельствуют о том, что Соединенные Штаты являются одним из самых соперничающих обществ на нашей планете. Этот момент был ярко проиллюстрирован в исследованиях, сравнивавших белых детей из Соединенных Штатов с детьми из Мексики (Kagan, 1977). В одном из исследований 8-летние дети играли в шарики с детьми того же пола из своей собственной культуры (Madsen, 1971). Характер игры допускает возможность как сотрудничества, так и соперничества, однако она была организована таким образом, что дети могли заработать шарики лишь при условии сотрудничества. Мексиканские дети сотрудничали примерно в 7 случаях из 10. В отличие от них, дети из Соединенных Штатов сотрудничали менее чем в 1 случае из 10. В другом исследовании сравнивали мексиканских, мексиканоамериканских и англоамериканских детей (Kagan, Madsen, 1971). Среди детей в возрасте от 7 до 9 лет мексиканские дети сотрудничали 63% времени, мексиканоамериканские — 29% времени, а англоамериканские — лишь 10% времени.

Как можно объяснить столь разительные групповые различия? Каган подвергал систематической проверке возможные объяснения. В целом у жителей городов соперничество оказалось более выраженным, чем у жителей сельской местности, а у людей из более высоких социально-экономических классов — более, чем у людей более низкого социально-экономического происхождения. Однако ни один из этих факторов не объясняет различий между мексиканоамериканцами и англоамериканцами. Когда исследователи сравнивают детей со сходным местом проживания и социально-экономическим статусом, культурные различия все равно сохраняются. Более того, эти различия в склонности к соперничеству нельзя объяснить различиями в размере семьи или способами поддержания родителями дисциплины.

По всей вероятности, эти межкультурные паттерны отражают общие, присущие конкретным культурам взгляды на сотрудничество и соперничество, которые усваиваются детьми не только в их семьях, но также в школах, через средства

массовой информации и различного рода спортивные состязания и игры (Kagan, 1984). Чем дольше мексикано-американские дети подвергаются воздействию американской культуры, тем большую склонность к соперничеству они приобретают. Мы уже видели, что паттерн соперничества мексикано-американских детей занимает промежуточное положение между мексиканскими и англоамериканскими детьми. Другие исследования показывают, что мексиканоамериканские дети, чьи родители выросли в Соединенных Штатах, обнаруживают большую склонность к соперничеству в сравнении с теми, чьи родители выросли в Мексике (Knight, Kagan, 1977). Сходным образом мексиканоамериканские дети, говорящие только на испанском (и, следовательно, в меньшей степени подверженные влиянию американской культуры), демонстрируют меньшую склонность к соперничеству, чем дети, говорящие на двух языках (цит. по Kagan, 1984). Взятые вместе, эти факты свидетельствуют о том, что, когда влияние американской культуры и ценностей увеличивается, дети приобретают более выраженную тенденцию к соперничеству.

Социальные дилеммы

Наша социальная жизнь нередко осложняется различного рода социальными дилеммами — ситуациями, в которых желательный для индивида выбор приводит в результате к нежелательным последствиям для группы. Проиллюстрируем эту мысль на примере, описанном Глэнсом и Хьюберманом (Glance, Huberman, 1994): вообразите, что вы с друзьями ужинаете в отличном ресторане, при этом между вами существует неявное соглашение о равном участии в оплате общего счета. Что вы себе закажете? Выберете ли вы скромного цыпленка или дорогостоящие отбивные из молодого барашка? Вино местного разлива или выдержанное «Каберне Совиньон» 1983 года? Вы можете блеснуть своей экстравагантностью и насладиться превосходным ужином по низкой цене. Но если остальные поведут себя точно так же, то вся ваша компания завершит свой ужин совершенно с неподъемным счетом. И вообще, почему другие должны довольствоваться заурядными макаронами, когда кто-то один угощается за их счет изысканным блюдом? Как бы вы поступили в этой ситуации? Заказали бы скромный ужин, тем самым ограничивая со своей стороны общие расходы компании? Или же вы заказали бы что-нибудь дорогостоящее в надежде полакомиться на «дармовщинку» за счет группы — выбор, известный под названием *«эффект безбилетника»* (*free rider effect*)?

Сегодня, когда мы все больше осознаем всю степень опасности, которую влечет за собой загрязнение окружающей среды и бездумное расточительство природных ресурсов, понимание социальных дилемм становится одной из наиболее актуальных задач. В юго-западной части США, например, многие регионы годами страдают от засухи, и в этих условиях особое значение приобретает экономное использование водных ресурсов. Жители засушливых областей сталкиваются с необходимостью принятия множества решений личного уровня, например воздержаться сегодня от длительного принятия душа, чтобы сохранить на будущее имеющиеся в данном регионе запасы воды.

Мы можем определить **социальную дилемму** как ситуацию, в которой наиболее привлекательный для индивида и обещающий наиболее быструю отдачу выбор влечет за собой негативные последствия для всех остальных связанных с ним людей.

Как пишут Брюер и Крамер (Brewer, Kramer, 1986), «социальные дилеммы существуют тогда, когда кумулятивным результатом сознательных индивидуальных выборов является коллективная катастрофа» (р. 543). В социальных дилеммах происходит столкновение сиюминутных индивидуальных интересов с долгосрочными интересами всей группы (к которой принадлежит данный индивид).

Исследования социальных дилемм — сегодня одна из активно разрабатываемых областей социальной психологии (см. обзор исследований в Levine, Moreland, 1998). Они служат продолжением и развитием традиции экспериментальных исследований игр в дальнобойщиков и «дилемму узника» в отношении более сложных ситуаций. Большая часть таких исследований проводится в лабораторных условиях на примере игровых ситуаций, в которых воссоздаются ключевые особенности социальных дилемм, возникающих в реальной жизни (Liebrand, Wilke & Messick, 1992). Поскольку индивиды, сталкивающиеся с социальными дилеммами, иногда ведут себя эгоистично, а иногда вступают в сотрудничество в интересах общего блага, исследователи изучают факторы, которые могут влиять на это соотношение в том или ином направлении. Неудивительно, что некоторые из описанных нами ранее в ходе обсуждения сотрудничества и соперничества факторов также имеют непосредственное отношение к социальным дилеммам.

Во-первых, свой вклад в выбор различных стратегий поведения вносит структура вознаграждения ситуации. Например, эффективным способом побудить людей к экономному использованию воды будет изменение системы оплаты за ее потребление таким образом, чтобы потребители платили значительно больше в случае чрезмерного расходования этого ценного ресурса (Messick, Brewer, 1983). Аналогичным образом мы можем побудить людей к теплоизоляции своих домов (и уменьшению использования электроэнергии), предложив налоговые льготы за применение сберегающих энергию усовершенствований. Во-вторых, на различия в поведении может влиять напоминание людям о социальных нормах. Исследования показывают, что люди реже мусорили, если им напоминали о том, что большинство людей не одобряют, когда другие оставляют после себя мусор — иначе говоря, что существует социальная норма против замусоривания (Reno, Cialdini & Kallgren, 1993). Другим способом уменьшить загрязнение является поддержание чистоты, поскольку чистота территории — это признак того, что другие люди соблюдают социальную норму против замусоривания. Горный турист будет реже оставлять мусор на протяжении своего маршрута, если лежащий перед ним путь оказывается чистым, если он видит, что другие складывают упаковки от продуктов обратно в свои рюкзаки или подбирают с земли попадающийся им на пути случайный мусор. Кроме того, индивиды чаще следуют политике властей, например правилам в отношении экономного расходования воды во время засухи, так как верят в то, что вырабатывающие эти правила люди действуют в целях справедливого соблюдения интересов всех людей (Tyler, Degoey, 1995).

В разрешении социальных дилемм важны и другие факторы. На то, как человек подходит к решению социальной дилеммы, может оказывать влияние его ценностная ориентация — направленность на сотрудничество, соперничество или индивидуализм (Parks, 1994). Размер группы также имеет значение (Glance, Huberman, 1994). В большой группе эффект эгоистического поведения одного человека растворяется. Так, в примере с пришедшей в ресторан компанией заказ дорогого ужина одним из ее членов в меньшей степени отразился бы на затратах

остальных ее участников, если бы оплата общего счета распределялась между 12, а не 4 людьми. Также важны взаимоотношения между индивидами. Мы чаще отказываемся от своих сиюминутных эгоистических интересов, если хорошо знаем и любим членов своей группы и если рассчитываем на продолжение наших взаимоотношений. Человек, который часто ужинает в одной и той же компании друзей, вряд ли решится покутить за счет группы. Сотрудничеству также способствует коммуникация между индивидами (Kerr, Garst, Lewandowski & Harris, 1997). Коммуникация предоставляет индивидам возможность публично выражать обязательства к сотрудничеству. Если бы друзья в ресторане обсудили примерную стоимость ужина до того, как каждый начнет заказывать себе блюда, они могли бы договориться между собой о том, чтобы каждый вел себя достаточно экономно. Коммуникация может также усиливать чувство идентификации с группой. Ощущение групповой идентичности может усиливать тенденцию к проявлению умеренности и бережному обращению с ресурсами, особенно в малых группах (Brewer, Kramer, 1986).

Лидерство

Лидерство в той или иной форме существует во всех группах. Главный атрибут лидерства — социальное влияние. Лидером является человек, оказывающий наибольшее влияние на поведение и убеждения группы. Лидер инициирует действия, отдает распоряжения, принимает решения, разрешает споры между членами группы, оказывает поддержку, служит образцом и находится во главе групповой деятельности.

Группы различаются наличием и отсутствием в своем составе формальных или неформальных лидеров. Крупные организации, такие как коммерческие предприятия или школы, имеют формальные организационные схемы, официально определяющие порядок прохождения приказов и отдаваемых распоряжений, а также принятия различных решений и уровней подчинения. Даже сравнительно в небольших группах, таких как клубы или студенческие землячества, могут выбираться руководители с определенным кругом полномочий. Противоположный полюс представляют группы, которые вообще не имеют формальных лидеров. Наглядным примером паттерна неформального лидерства может стать компания друзей. Один из членов такой компании может лучше и убедительнее остальных выражать свои мысли в ходе групповых обсуждений и тем самым оказывать большее влияние на принимаемые решения.

Пути к лидерству

Индивиды могут становиться лидерами группы по-разному. Иногда лидеров назначают. Армейский лейтенант назначается военным командованием части на руководство своим войсковым подразделением. В результате этого назначения лейтенант может отдавать приказы любому члену своего подразделения, но ни один из них не может отдавать приказы самому лейтенанту. В других ситуациях, например в клубах или в комитете студенческого самоуправления, лидера выбирают.

Третий путь заключается в том, что один из членов группы становится лидером постепенно по прошествии определенного времени. Когда люди постоянно взаимодействуют между собой, как это происходит в группе друзей или одно-

классников, некоторые из них, как правило, становятся неформальными лидерами. Такие лидеры не имеют официальных должностей или званий, однако большинство членов группы согласились бы с тем, что какой-то конкретный человек или несколько человек являются их лидерами. Посторонний наблюдатель может также отследить возникновение лидеров, основываясь на таких внешних признаках, как кто из членов группы больше всех говорит в ходе групповых обсуждений и чьи мнения чаще всего преобладают в групповом процессе принятия решений. В ходе многих исследований обнаружилась сильная тенденция воспринимать говорящего больше всех человека лидером, причем как самими членами группы, так и посторонними наблюдателями (Mullen, 1991). На лидера также может указывать его специфическая деятельность. Например, в одном из исследований различные группы школьников младших классов просили выбрать, какую из восьми картин лучше всего повесить в палате детской больницы (French, Stright, 1991). Те дети, мнением которых интересовались чаще, кто концентрировал внимание группы на задаче и кто записывал групповые решения, воспринимались как лидеры самими членами группы, учителями и другими наблюдателями.

Социальное и деловое лидерство. В целом лидеры должны проявлять себя в реализации двух типов деятельности. **Деловое лидерство** (*task leadership*) связано с достижением групповых целей — того, чтобы члены группы успешно справлялись с возложенными на них задачами. Деловой лидер дает советы, выражает мнения и обеспечивает группу информацией. Он (или она) контролирует, вдохновляет, управляет и организует группу в процессе выполнения ею специфической задачи. В отличие от делового, **социальное лидерство** (*social leadership*) фокусируется на эмоциональных и межличностных аспектах группового взаимодействия. Социальный лидер сосредоточивает свои усилия на поддержании благополучных и гармоничных взаимоотношений в группе, заботится о настроении ее членов, использует юмор, чтобы снизить напряжение и пытается укрепить сплоченность группы.

Для успешного функционирования группы важны как деловое, так и социальное лидерство. Однако эти типы лидерства требуют во многом различных качеств. Деловой лидер должен быть энергичным, направляющим и обладать знаниями в отношении конкретной решаемой задачи. Социальный лидер должен быть дружелюбным, мягким, миролюбивым, выражающим эмоциональное участие и социально ориентированным. В некоторых группах деловыми и социальными лидерами становятся два человека. В частности, существуют определенные свидетельства того, что в неформальных дискуссионных группах деловыми лидерами чаще становятся мужчины, а социальными — женщины (Eagly, Karau, 1991). Вместе с тем нередко обе функции выполняет один и тот же человек. Последнее было проиллюстрировано в исследовании девочек-скаутов, учениц четвертых-шестых классов (Edwards, 1994). В характеристиках девочек-лидеров, полученных от их сверстниц и взрослых, отмечалось наличие у них большего числа новых идей и большей организованности, чем у других девочек в отряде. Эти молодые лидеры также расценивались как более дружелюбные по сравнению со сверстницами.

Кросс-культурные исследования подтверждают важность этих типов лидерской деятельности (Hui, 1990). В Японии Джиуджи Мицуми (Misumi, 1995) изучал лидерство в сфере образования, производства и государственного управления. Он обнаружил возможность различать четыре типа лидеров: с сильной направ-

ленностью на задачу и слабой социальной направленностью; с сильной социальной направленностью и слабой направленностью на задачу; с сильной направленностью на то и другое; и со слабой направленностью на то и другое. В целом «гибридные» лидеры, сочетавшие оба вида направленности, как на групповую продуктивность, так и на групповую моральную атмосферу, в разнообразных условиях, от школьного обучения до руководства успешным инженерным проектом, оказывались более эффективными по сравнению с лидеров других типами.

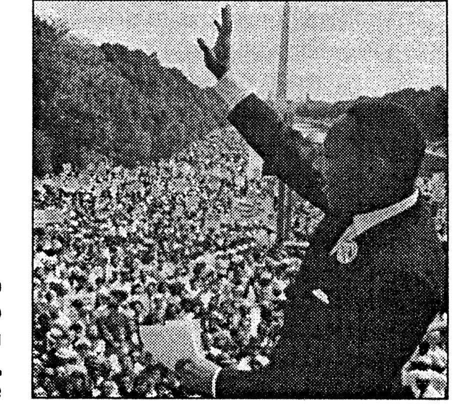
Кто становится лидером?

Что делает человека лидером? Существуют две противоположные точки зрения: в одной подчеркивается роль уникальных личностных характеристик лидера, в другой — роль воздействующих на группу ситуационных факторов (Chemers, 1997).

Согласно **теории выдающейся личности** (*great person theory*), некоторым людям, в силу своей личности или каких-либо других уникальных присущих им характеристик, уготовано становиться лидерами. С целью проверки этой гипотезы в ходе многих эмпирических исследований сравнивались между собой характеристики лидеров и их последователей (например, Forsyth, 1990). Как обнаружилось, лидеры и их последователи различались лишь немногими качествами.

Во-первых, лидеры имеют тенденцию превосходить остальных в тех способностях, которые помогают группе достигать своих целей. В одних ситуациях с лидерством коррелирует интеллект. В других ситуациях лидерство может быть связано с политическим опытом, физической силой или умениями, оказывающимися релевантными тем целям и задачам, на которые направлена групповая деятельность. Деловым лидером футбольной команды зачастую становится ведущий игрок.

Во-вторых, лидеры зачастую обладают межличностными умениями, позволяющими налаживать эффективные групповые взаимодействия. В целом к ним относятся такие ценные качества, как способность к сотрудничеству, организаторские качества, умение ясно излагать свои мысли и межличностная чувствительность. Лидеры чаще оказываются общительными, способными к сопереживанию и эмоционально устойчивыми (Hogan, Curphy & Hogan, 1994). Чрезвычайно важной является способность воспринимать потребности группы и реагировать



В 1963 году в Вашингтоне, округ Колумбия, доктор Дж. Мартин Лютер Кинг собрал огромную демонстрацию в защиту гражданских прав. В своей знаменитой речи «Я мечтаю» Кинг внушал слушателям свой взгляд на будущее расовых отношений в Америке

на них. Все эти качества повышают успешность функционирования человека в роли социального лидера. Третий фактор — мотивация. Как правило, лидеры стремятся к известности и признанию (например, Whitney, Sagrestano & Maslach, 1992). Лидеры более честолюбивы, ориентированы на достижения и охотнее берут на себя ответственность. Важно заметить, однако, что, несмотря на то что все эти качества увеличивают лидерский потенциал человека, они не гарантируют, что он обязательно станет лидером.

Другой подход к лидерству подчеркивает роль ситуационных факторов. Известно высказывание одного из крупнейших военачальников периода Второй мировой войны Вильяма («Быка») Халси: «Не существует великих людей. Существует лишь великая ответственность, которая в силу сложившихся обстоятельств ложится на плечи обычных людей» (Boal, Bryson, 1988, p. 11). Во времена кризиса, когда достижение групповых целей оказывается под угрозой, возникает почва для появления нового лидера (Pillai, 1996). Сегодня большинство исследователей считают, что становление лидеров во многом зависит от совпадения между качествами человека и требованиями той ситуации, с которой сталкивается группа. Представляется очевидным, что различные ситуации потребуют от лидера различных качеств. Качества превосходного подающего могут оказаться важным подспорьем для получения капитанской повязки бейсбольной команды колледжа, но они вряд ли окажутся столь же востребованными в руководстве командой участников дискуссии.

Стили лидерства

Лидеры чрезвычайно различаются в своих стилях и эффективности. Фред Фидлер (Fiedler, 1978, 1993) изучал, каким образом взаимодействие стиля лидерства и характера ситуации влияет на эффективность лидера. Фидлер называет свой анализ **ситуационной моделью лидерской эффективности**. В рамках этой модели выделяются два стиля лидерства, которые приблизительно соответствуют проведенным нами ранее различиям между деловым и социальным лидерством. Лидеры, считающие основной целью успешное выполнение группой своей задачи и отодвигающие на второй план отношения между членами группы, называются ориентированными на задачу лидерами. В качестве примера можно привести тренера, убеждающего своих игроков в том, что «нет ничего важнее победы», и игнорирующего их чувства. В модели Фидлера лидеры, имеющие противоположные приоритеты, отводящие первое место эмоциональным реакциям группы и лишь второе — выполнению групповой задачи, называются лидерами, ориентированными на взаимоотношения. Такого рода тренер сказал бы своим игрокам, что важна не столько победа или поражение, а то удовольствие, которое они получают от игры со своими партнерами.

Кроме того, Фидлер располагает различные групповые ситуации вдоль континуума. На одном его полюсе находятся высококонтролируемые ситуации, когда лидер обладает значительной властью, пользуется авторитетом и нравится членам группы, а групповая задача хорошо структурирована и ее условия четко определены. Примером может служить популярный лидер скаутов, показывающий группе детей как устанавливать палатку. На противоположном полюсе находятся слабоконтролируемые ситуации, когда лидер не обладает значительной властью, не имеет прочных отношений с членами группы и сталкивается с задачей, которая

требует творческих или сложных решений. Примером может служить неопытный и не пользующийся популярностью среди школьников учитель, которого просят провести групповую дискуссию со старшеклассниками на тему укрепления школьных традиций.

Основная цель исследований Фидлера заключалась в определении того, в каких ситуациях какой тип лидера оказывается наиболее эффективным. Полученные им результаты, повторенные в целом ряде различных исследований, приведены в табл. 10.2. Ориентированные на задачу лидеры наиболее эффективны в увеличении групповой продуктивности в чрезвычайно высоко- и чрезвычайно низко-контролируемых ситуациях. Иначе говоря, как лидеру скаутов, так и школьному учителю можно было бы посоветовать сфокусироваться на самой задаче. Ориентированные на взаимоотношения лидеры наиболее эффективны в ситуациях, когда лидер обладает умеренным контролем: находится в хороших отношениях с членами группы, но сталкивается со сложной задачей, или когда лидер не ладит с членами группы, но задача четко определена.

Таблица 10.2

Влияние стиля и степени ситуационного контроля лидера на продуктивность группы

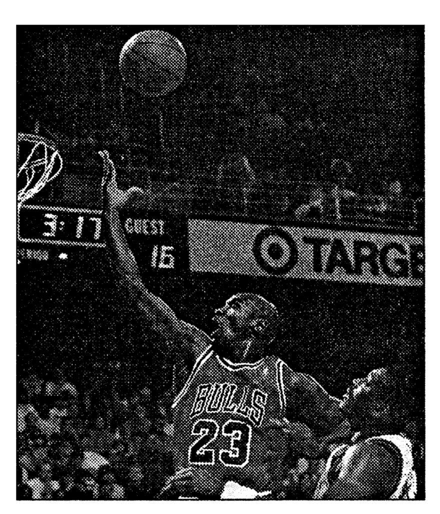
	Контроль лидера над ситуацией		
	Низкий	**Умеренный**	**Высокий**
Лидер, ориентированный на задачу	Хорошая	Плохая	Хорошая
Лидер, ориентированный на взаимоотношения	Плохая	Хорошая	Плохая

Модель Фидлера прогнозирует, что ориентированные на задачу и ориентированные на взаимоотношения лидеры наиболее эффективны в обеспечении хорошей групповой продуктивности при различных условиях. Ориентированные на задачу лидеры наиболее эффективны при наличии у них либо высокой, либо низкой степени контроля над ситуацией. В отличие от них, ориентированные на взаимоотношения лидеры наиболее эффективны в условиях умеренного контроля над ситуацией.

Из модели Фидлера следует вывод о том, что эффективность каждого типа лидерства будет изменяться вслед за изменением степени контроля над ситуацией. Например, в исследовании армейских пехотных отделений обнаружилось, что ситуационный контроль лидера отделения возрастал от умеренного до высокого уровня по мере приобретения им опыта и овладения практическими навыками несения воинской службы (Bons, Fiedler, 1976). В соответствии с теорией Фидлера, ориентированные на задачу лидеры отделений поначалу оказывались менее эффективными в сравнении с ориентированными на взаимоотношения лидерами. Однако, по мере приобретения лидерами большего ситуационного контроля, ориентированные на задачу лидеры становились более эффективными, а ориентированные на взаимоотношения лидеры снижали свою эффективность. Ключевым моментом является то, что не существует какого-то одного, в равной степени эффективного во всех ситуациях, стиля лидерства. В конечном итоге наиболее

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Победа в спорте



Нападающий «Чикаго Буллс» Майкл Джордан оставляет не у дел защитника «Хьюстон Рокетс» Хакима Оладжувона в ходе матча в Хьюстоне. Принесут ли домашние стены преимущество «Рокетс» в игре против «Буллс»?

В 1998 году сборная команда Франции одержала яркую победу на чемпионате мира по футболу, сокрушив всеобщего фаворита – сборную Бразилии. Помогло ли французской команде то, что она проводила свои игры у себя дома, во Франции? Социальные психологи обнаружили оригинальные способы оценки возможных преимуществ, которыми могут обладать спортивные команды, когда играют в родных стенах.

Исследования показывают, что спортивные команды добиваются в соревнованиях бóльших успехов, выступая у себя дома, нежели на выезде. Документальные свидетельства действия принципа «дома и стены помогают» получены в Соединенных Штатах и в Европе в отношении самых различных командных видов спорта (Schlenker, Philips, Boniecki & Schlenker, 1995). В частности, в исследовании выступлений баскетбольных, бейсбольных и футбольных команд обнаружилось, что все они одерживали гораздо больше побед в домашних играх по сравнению с матчами на чужих полях (Hirt, Kimble, 1981). Преимущество «домашних стен» оказалось наиболее впечатляющим в баскетболе: профессиональные баскетбольные клубы победили в 65% домашних игр и лишь в 35% игр на выезде. Анализ результатов игр Национальной баскетбольной ассоциации сезона 1976–1977 годов показал, что даже оказавшиеся последними в своих дивизионах команды одержали победы почти в 60% своих домашних игр (Watkins, 1978). Даже победители дивизионов выступали в гостях хуже, чем в домашних матчах. Шварц и Барски (Schwartz, Barsky, 1977) пришли к выводу, что выступление в родных стенах оказывается не менее важным фактором успеха команды, чем уровень подготовки самих игроков.

Почему команды достигают бóльших успехов на своей территории? Исследователи приводят множество возможных объяснений (Schlenker, Philips, Boniecki & Schlenker, 1995). Определенную роль могут играть бóльшая привычность родного поля и утомление вследствие переездов. На исход некоторых острых ситуаций противоборства команд могут влиять совершаемые в пользу хозяев судейские ошибки. Территориальное господство также может играть свою роль: хозяева поля могут играть лучше потому, что находятся в собственных владениях. Исследования животного мира свидетельствуют, что животные, как правило, обладают превосходством и чаще одерживают победы в схватках на своей собственной территории, чем на территории соперника. Точно так же ощущение территориального господства может придавать дополнительные силы и людям.

Последнее преимущество домашних стен в спортивных состязаниях связано со зрителями. По сравнению с играми на чужих полях, в домашних матчах команду поддерживает гораздо большее число своих болельщиков. Поэтому, выступая у себя дома, команда обыч-

но рассчитывает на одобрение и поддержку со стороны зрителей (Sanna, Shotland, 1990). В отличие от этого, находящаяся в гостях команда может испытывать настороженность и напряжение и ожидать неблагоприятного или даже враждебного к себе отношения зрителей. Согласно Шварцу и Барски (Schwartz, Barsky, 1977), поддержка аудитории особенно эффективна, когда она продолжительна по времени и происходит при заполненных трибунах, где зрители плотно соседствуют друг с другом. Вот почему преимущество домашних игр более ощутимо в таких видах спорта, как баскетбол, где зрители сконцентрированы в пределах небольшого замкнутого пространства, чем в такого рода играх, как футбол, где матчи проводятся на огромных открытых стадионах.

Интересную оборотную сторону преимущества «домашних стен» отметили Баумейстер и Штейнхильбер (Baumeister, Steinhilber, 1984). Они высказали предположение, что когда команда оказывается на грани победы в чемпионате, игра в присутствии поддерживающей аудитории может приводить к увеличению внимания к собственной игре, что в свою очередь может негативным образом сказываться на ее качестве. В решающем финальном матче на своем поле игроки команды могут «не выдерживать груза ответственности». Для проверки своего предположения исследователи изучали отчеты бейсбольных матчей «Уорлд Сириз»[1] и игр баскетбольного первенства. В соответствии с результатами предыдущих исследований они обнаружили, что домашние игры приносили преимущество командам в начале сезона. Однако в конце сезона команды выступали в домашних матчах заметно слабее. Например, бейсбольные команды выигрывали 60% из первых двух игр в Мировой Серии и только 41% финальных игр. Исследователи пришли к выводу о том, что, несмотря на то что домашние стены зачастую могут приносить команде преимущество, они оказывают неблагоприятное влияние в ситуациях, когда цена победы в матче необычайно возрастает. Но, как это часто случается в науке, выводы из этого первого исследования «груза ответственности в родных стенах» были недавно поставлены под сомнение другими исследователями. В своем анализе спортивных отчетов Шленкер и его коллеги (Schlenker et al., 1995) говорят об «отсутствии убедительных свидетельств существования груза ответственности в родных стенах, который бы ставил играющие у себя дома команды в невыгодное положение в решающих матчах» (р. 641). По их мнению, как в начальных играх сезона, так и в его заключительных играх для стремящихся к победе команд нет ничего лучше родных стен. Необходимы дальнейшие исследования, чтобы разобраться в этих противоречивых выводах.

эффективным лидером окажется тот человек, который сможет приспособить свой стиль лидерства к особенностям конкретной ситуации.

В моделях лидерства, которые мы до сих пор рассматривали, уделялось мало внимания роли последователей в определении того, кто становится лидером. Этот пробел позволяет заполнить транзактный подход к лидерству (Hollander, 1993). Центральная идея этого подхода заключается в том, что взаимовлияние лидера и последователей работает в двух направлениях. Представления и аттитюды последователей отчасти определяют, кто станет лидером. В свою очередь лидеры обычно внимательно прислушиваются к мнениям последователей и могут изменять свое лидерское поведение в ответ на реакции своих последователей. В малых группах готовность членов группы подчиняться влиянию лидера определяется теми процессами социального обмена, которые мы с вами рассмат-

[1] *World Series* — Чемпионат США по баскетболу среди обладателей кубков Американской и национальной лиг с участием канадских команд. — *Примеч. лит. ред.*

ривали в главе 9. Лидеры, которые не обеспечивают вознаграждений или не продвигают группу в достижении ее целей, воспринимаются как несправедливые, не реагирующие на потребности группы, утрачивают расположение группы и могут лишиться лидерского статуса. Так, игнорирование выборными должностными лицами интересов своих избирателей может привести к их непереизбранию в ходе повторных выборов.

Иногда лидеры выходят за пределы задачи удовлетворения текущих потребностей своих последователей и вместо этого пробуждают в них надежды на новые возможности. Его преподобие Дж. Мартин Лютер Кинг мотивировал многих людей в Соединенных Штатах к мечтам и работе над созданием общества расовой справедливости и гармонии. Сходным образом в своей предвыборной президентской кампании Роберт Кеннеди заявлял, что «некоторые люди видят существующие вещи такими, какие они есть, и задаются вопросами: почему? Я же мечтаю о вещах, которых никогда прежде не было и спрашиваю: почему бы и нет?» (*Нью-Йорк Таймс*, р. 53). Лидеры, вселяющие надежды на лучшее будущее и вдохновляющие последователей на решение трудных задач, называются харизматическими или *трансформационными лидерами*. Таких лидеров можно обнаружить не только в политической, но и в деловой, военной, религиозной областях, а также среди представителей либерально-консервативных идеологических течений любых оттенков.

В программе своих исследований Бернард Басс и его коллеги выделили ряд характеристик трансформационных лидеров (Bass, Avolio, 1993). Эти лидеры вселяют в своих последователей чувство веры и ощущение цели. Они рассматривают последователей как отдельных индивидов, а не просто как членов группы, и способствуют их саморазвитию. Они демонстрируют своим последователям как по-новому и творчески подходить к решению проблем. Они взывают к надеждам и чаяниям своих последователей. Трансформационные лидеры часто воспринимаются своими последователями или подчиненными как выдающиеся и чрезвычайно эффективные лидеры. Так, в исследовании, проводившемся среди моряков Военно-морского флота США, обнаружилось, что подчиненные сообщали о большей самоотдаче в выполнении воинской службы и большей удовлетворенности, когда ими руководили офицеры, демонстрировавшие трансформационный стиль (Yammarino, Bass, 1990).

Все мы члены групп, которые оказывают на нашу жизнь огромное влияние. Большинство из нас рождается в группе, называемой семьей. По мере нашего взросления мы становимся членами других групп, сначала — когда учимся в школе, затем — когда поступаем на работу. Мы часто проводим свободное время в различных группах: виндсерфинговых клубах, группах похудания, театральной самодеятельности или группах политической поддержки. Настоящая глава была посвящена описанию социально-психологического подхода к изучению поведения в группах.

Резюме

1. Качество индивидуальной деятельности в присутствии других людей иногда улучшается (социальная фасилитация), а иногда ухудшается (социальная ингибиция). То, какой из этих эффектов будет наблюдаться, зависит от

степени сложности выполняемой задачи. Объяснениями этих процессов служат эффекты усиления возбуждения, предвосхищение оценки и отвлечение внимания/конфликт.

2. Коллективная работа над задачей в условиях, когда оценить степень усилий конкретного индивида не представляется возможным, может приводить к возникновению социальной лености или снижению индивидуальных усилий и общей продуктивности группы. Однако если человек лично заинтересован в результате деятельности группы и считает, что его товарищи не могут или не хотят прилагать необходимых усилий, он может повысить степень своего старания — эффект, получивший название социальной компенсации.
3. Согласно теории социального влияния степень воздействия, оказываемого на индивида аудиторией, будет зависеть от числа наблюдателей, силы (значения) аудитории и близости этой аудитории.
4. В группах люди иногда ведут себя более необычно и даже антисоциально, чем вели бы себя, находясь в одиночестве, — феномен, получивший название деиндивидуализации. Деиндивидуализация возникает из-за того, что анонимность снижает ощущение индивидуальной ответственности, а также потому, что внимание человека в большей степени фокусируется на группе, нежели на своем собственном «Я».
5. Иногда присутствие людей приводит к возникновению психологического состояния напряжения и дискомфорта, известного как скученность.
6. Группа — социальная единица, в рамках которой люди находятся в отношениях взаимозависимости: то, что происходит с одним человеком, определяет последствия для других членов группы. Социальные нормы — это правила и ожидания, касающиеся того, как людям следует себя вести; социальные роли определяют права и обязанности индивидов, занимающих то или иное положение в группе.
7. Сплоченность включает как позитивные силы, обусловливающие желание членов оставаться в группе, так и негативные силы, не позволяющие членам покидать группу.
8. Являются ли более эффективными в решении задач группы или отдельные индивиды зависит от типа решаемой задачи. Мозговой штурм — это популярная процедура генерирования творческих идей в условиях группы, однако она, по-видимому, оказывается менее эффективной в сравнении с индивидуально работающими людьми.
9. Принятие групповых решений может происходить с использованием различного рода правил, таких как «побеждает большинство» или «побеждает истина».
10. Группы имеют тенденцию к принятию более крайних решений по сравнению с индивидами. Этот эффект групповой поляризации иногда может приводить к принятию более рискованных решений, а иногда к принятию более консервативных решений. В объяснениях групповой поляризации подчеркивается роль убедительности аргументов, процессов социального сравнения и социальной идентичности.

11. Решения, принимаемые в группах с директивными лидерами, могут подвергаться влиянию группового единомыслия. Под этим подразумевается процесс принятия решений, исключающий их критическую оценку, что может приводить к слабым решениям.
12. Для изучения сотрудничества и соперничества в большинстве исследований использовались лабораторные игры, такие как игра в дальнобойщиков и «дилемма узника». Жители Соединенных Штатов склонны чаще вступать в соперничество, даже в тех случаях, когда могли бы получить больше внешних вознаграждений от сотрудничества. На соперничество влияют такие факторы, как структура вознаграждений ситуации, личные ценности, коммуникация и взаимность. В тенденции к соперничеству существуют серьезные культурные различия.
13. Социальная дилемма возникает, когда выбор индивидом наиболее привлекательной для него и сулящей скорые выгоды альтернативы в конечном итоге приводит к негативным последствиям для группы.
14. Лидеры группы — это люди, оказывающие наибольшее влияние на поведение и убеждения членов группы. Деловой лидер фокусируется на успешном достижении группой своих целей. Социальный лидер стремится поддерживать гармоничные взаимоотношения и высокий моральный дух. Лидерами обычно становятся люди, обладающие развитыми межличностными умениями и способностями, помогающими в достижении групповых целей, а также характеризующиеся выраженным честолюбием. В соответствии с ситуационной моделью Фидлера, эффективность лидера зависит от соответствия его стиля (ориентированного на задачу или ориентированного на взаимоотношения) характеру ситуации.

Вопросы для размышления

1. Приведите какой-нибудь пример социальной лености, социальной фасилитации или социальной компенсации. Опираясь на то, что вы узнали после прочтения этой главы, дайте объяснение возможных причин возникновения такой ситуации.
2. Выберите одну из групп, к которой вы принадлежите; это может быть дружеская компания, общественный или религиозный клуб, учебная группа, община или землячество и так далее. Опишите и проанализируйте структуру этой группы. Проиллюстрируйте ее на конкретных примерах.
3. Объясните и проиллюстрируйте различие между скученностью и социальной концентрацией. Сравните разницу между ними с разницей между одиночеством и социальной изоляцией, о которых мы говорили в главе 8.
4. В процессе своего взросления дети усваивают ценности, связанные с сотрудничеством и соперничеством, от своих родителей, учителей и других людей. Опишите два распространенных вида деятельности или приема воспитания детей, поощряющих соперничество, и два, поощряющих сотрудничество. Обучают ли детей вести себя по-разному в различных условиях или с различными людьми (например, в школе и дома)?

5. Существуют различные пути к лидерству и множество типов лидеров. Проведите исследование какого-либо конкретного лидера. Этот человек может быть кем-то, кого вы хорошо знаете, кем-то, о ком вы читали или о ком вам хотелось бы узнать в процессе выполнения этого задания. Опишите то, каким образом этот человек достиг лидерства и как он (или она) справляется с этой ролью.
6. Разработайте четкую, допускающую возможность проверки гипотезу в отношении возможных половых различий, проявляющихся в некоторых из аспектов группового поведения или лидерства. Конкретизируйте, в чем именно будут проявляться эти различия между мужчинами и женщинами. Затем кратко опишите процедуру исследования, позволяющую проверить вашу гипотезу.

ГЛАВА 11

Гендер

Вы мельком бросаете взгляд на водителя спортивной машины, остановившейся возле светофора. Хлопчатобумажная рубашка и выступающий подбородок выдают в нем мужчину. Однако что-то в его лице заставляет вас взглянуть на него снова. Вы быстро оцениваете его физический облик. На гладких щеках — никаких признаков щетины. Пожалуй, плечи чуть широковаты для женщины, но, возможно, она пловчиха. Лежащая на дверце автомобиля рука закрывает грудь человека, но обладает тонкими, нежными пальцами. Не видно ни колец, ни серег. Когда на светофоре вновь вспыхивает зеленый свет, автомобиль отъезжает, оставляя вас теряющимся в догадках по поводу пола водителя.

Известный психолог приступает к исследованию поведения маленьких детей. Зная о том, что осведомленность о поле ребенка может влиять на то, как окружающие интерпретируют детское поведение, она просит родителей привести своих детей одетыми в комбинезоны и футболки. К удивлению исследователя, ее усилия скрыть пол малышей приводят к неожиданным последствиям. Хотя все дети и одеты в комбинезоны, большинство маленьких девочек пришли в комбинезонах с оборками или с бантами на головах.

Как показывают эти примеры, пол является одной из основных категорий в социальной жизни. При встрече с новыми людьми мы неминуемо стремимся установить их принадлежность к мужскому или женскому полу. Процесс отнесения людей и предметов к мужскому или женскому роду называется **гендерной типизацией**. Этот процесс обычно происходит автоматически и безотчетно. Преимущественными указателями на половую принадлежность служат такие физические характеристики, как наличие груди или волос на лице, а также вид одежды. Половая принадлежность людей традиционно является одной из важнейших составляющих их самоподачи.

Родители, как правило, одевают своих детей так, чтобы можно было легко установить пол ребенка. В результате исследования, проводившегося на городских улицах вблизи торговых центров, обнаружилось, что 90% младенцев были одеты в вещи, дифференцировавшие половую принадлежность ребенка на основе цвета или стиля. Так, в отличие от мальчиков, 75% девочек были одеты во что-нибудь розовое. И наоборот, в сравнении лишь с 8% девочек 79% мальчиков были одеты во что-нибудь голубое или синее (Shakin, Shakin & Sternglanz, 1985). Ситуации, когда мы затрудняемся определить половую принадлежность человека, встречаются в нашей жизни нечасто. Они запускают процесс категоризации и, как правило, заставляют нас искать информацию о том, является ли данный человек мужчиной или женщиной.

Тенденция подразделять мир на категории мужского и женского рода не ограничивается восприятием самих людей; большинство окружающих объектов и видов

человеческой деятельности также наделяются мужскими и женскими признаками. Уже в довольно раннем возрасте дети узнают, что куклы и игрушечная посуда предназначены девочкам, а игрушечные грузовики и пистолеты — мальчикам. Большинство четырехлетних детей убеждены в том, что врач, полицейский офицер и строительный рабочий — мужские профессии, а секретарь, учитель и библиотекарь — женские (Gettys & Cann, 1981). Процесс гендерной типизации продолжается во взрослом возрасте. Женатые супружеские пары часто проводят различия между «мужской работой», такой как подстрижка лужаек, вынос мусора или приготовление барбекю, и «женской работой», такой как уборка дома или уход за детьми. Хотя некоторые из профессий, например психология, журналистика и актерство, рассматриваются взрослыми людьми как нейтральные в отношении пола, большинство занятий в восприятии людей подразделяются по половому признаку (Beggs, Doolittle, 1993). Вам не составит труда догадаться о том, как большинство людей классифицируют следующие виды профессий: секретарь, нейрохирург, учитель начальной школы, автомеханик, медицинская сестра и биржевой маклер.

Проведение различий между мужским и женским является универсальным организующим принципом нашей социальной жизни. Будучи детьми, мальчики и девочки вырабатывают различные умения и приобретают различные личностные черты. Становясь взрослыми, мужчины и женщины, как правило, берут на себя выполнение различных связанных с гендером ролей, таких как муж или жена, мать или отец. Культуры могут различаться между собой в отношении специфических признаков, которые позволяют классифицировать мужское и женское, а также степени, с которой в них подчеркиваются гендерные сходства или различия, однако неотъемлемой чертой любой из них становятся использование гендерного фактора в структуре социальной жизни (Burn, 1996; Yoder, 1999).

В последующих разделах мы обратимся к изучению важной роли гендера. Мы начнем с рассмотрения существующих стереотипов, касающихся мужского и женского, а затем перейдем к анализу того, какое влияние пол оказывает на формирование Я-концепции человека. Мы рассмотрим теоретические подходы к пониманию пола и осуществим обзор современных исследований, посвященных сравнению социального поведения мужчин и женщин. Мы завершим эту главу обсуждением изменений в характере ролей мужчин и женщин, происходящих в современном американском обществе.

Предваряя наше обсуждение, представляется полезным сделать терминологические уточнения. Некоторые психологи считают, что следует проводить различия между понятиями «пол» и «гендер». Однако в настоящее время среди исследователей не достигнуто согласия в отношении того, как следует определять эти два термина. Как замечают Ангер и Кроуфорд (Unger & Crawford, 1993), «попытки строгого определения терминологии в этой области пока не привели к значительным успехам» (p. 124). Для простоты изложения материала мы будем использовать эти термины как взаимозаменяемые.

Социальные представления о гендере

Рассмотрим кажущийся на вид простым вопрос: как пол человека влияет на наше восприятие и оценку этого человека и его/ее поведение? В этом вопросе акцент

ИССЛЕДОВАНИЯ КРУПНЫМ ПЛАНОМ

«Фейс-изм»

Средства массовой информации используют не только очевидные, бросающиеся в глаза, гендерные стереотипы, но и более завуалированные половые паттерны. Исследователь Дейн Арчер и его коллеги (Archer et al.,1983) проанализировали тысячи фотографий из газет и журналов, издаваемых в Соединенных Штатах. Они обнаружили, что на фотографиях мужчин чаще подчеркивались лица, тогда как на фотографиях женщин больший акцент делался на телах. Почти две трети типичной фотографии мужчины занимало его лицо; в типичной фотографии женщины оно занимало менее половины. Ту же самую тенденцию Арчер и его сотрудники выявили в 11 различных странах, от Гонконга до Кении. Для обозначения тенденции подчеркивать мужские лица и женские тела Арчер предложил использовать термин **фейс-изм** (face-ism).

Другие исследования также засвидетельствовали существование этой тенденции. В одном из недавних анализов рекламы в таких журналах, как Glamour, Ebony и Esquire выяснилось, что модели-женщины в четыре раза чаще демонстрировали свои ягодицы, ноги, живот, плечи или спину в сравнении с моделями-мужчинами (Plous, Neptune, 1997). Исследование гостей телевизионных ток-шоу показало, что операторы чаще использовали крупный план (лица) при съемках гостей-мужчин и съемки всего тела гостей-женщин (Akert, Chen & Panter, 1992). Анализ (Hall & Crum, 1994) телевизионной рекламы пива также подтвердил эту тенденцию: при съемках рекламных роликов камера гораздо чаще фокусировалась на телах женщин, нежели на телах мужчин. В сравнении с мужчинами женщины также чаще показывались в купальниках, что увеличивало возможности для съемок тела.

Фейс-изм не является прерогативой средств массовой информации. Когда Арчер и его коллеги попросили студентов колледжей сделать рисунок – изображение мужчины или женщины, – который бы «отражал характер реально существующего человека», тенденция к фейс-изму проявилась со всей очевидностью. Студенты тоже уделяли больше внимания изображению особенностей выражения лица у мужчин в сравнении с женщинами. Арчер считает, что фейс-изм основан на том значении, которое в культуре традиционно придается интеллекту (голова) у мужчин и физической привлекательности (тело) у женщин. И действительно, Арчер обнаружил, что одних и те же людей чаще оценивали как более интеллектуальных при демонстрации фотографий, где крупным планом изображались их лица, в сравнении с теми фотографиями, где они изображались полностью. Подчеркивая мужские лица и женские тела, средства массовой информации могут неявным образом подкреплять существующие стереотипы мужчин в роли мыслителей и женщин в роли сексуальных объектов.

делается на роли гендера в процессе формирования впечатления. Исследования показывают, что наши представления о том, что типично для мужчины, а что — для женщины, могут окрашивать наше восприятие людей и оказывать влияние на оценки их действий.

Гендерные стереотипы

Чем, по вашему мнению, различаются мужчины и женщины? Считаете ли вы один из этих полов более агрессивным или более заботливым по сравнению с другим? Как люди обычно сравнивают оба пола с точки зрения таких качеств, как отвага, нежность, рациональность, мягкость, чувствительность, властность или доверчивость? Представления о личностных свойствах мужчин и женщин называют **ген-**

дерными стереотипами (Deaux, Kite, 1993). Как мы уже говорили в главе 2, все стереотипы, касаются ли они гендера, расы, этнической принадлежности или других групповых признаков, описывают типичного представителя конкретной социальной категории. Изображение полов в средствах массовой информации служит иллюстрацией распространенных в американском обществе гендерных стереотипов.

Представление пола в средствах массовой информации. Телевидение, фильмы, популярная музыка и другие средства массовой информации непрерывно информируют нас о природе мужского и женского пола (Yoder, 1999). Вероятно, вам хорошо известны эти стереотипы, хотя вы вряд ли особенно задумывались о них.

Включив телевизор, мы можем увидеть озабоченную домохозяйку, мучительно пытающуюся устранить предательские пятна с одежды членов своей семьи или изобретающую способ накормить привередливого кота. Молодая девушка ведет отчаянную борьбу за стройную фигуру или соревнуется с подругами за внимание мужчин при помощи правильно выбранных духов или джинсов. Закадровые голоса экспертов-мужчин дают ей в этом авторитетные советы. А вот на экране появляются мужчины, расхаживающие по роскошным офисам и превозносящие достоинства электробритв или копировальных аппаратов. В насыщенные спортивными событиями выходные дни реклама алкогольных напитков демонстрирует группы мужчин, увлеченных спортивными видами отдыха.

Систематические исследования обнаружили, что в большинстве видов рекламы мужчина изображается в роли эксперта, просвещающего покупателя-женщину в отношении достоинств некоторого продукта. В одном из исследований телевизионной рекламы, проведенном в 1970-х годах, 70% мужчин выступали в роли экспертов, в то время как 86% женщин были пользователями продукта (McArthur, Resko, 1975). Покупатели-мужчины и эксперты-женщины — исключения. Недавнее исследование рекламы на австралийском радио обнаружило сходный паттерн: 77% мужских персонажей выступало в роли авторитетных фигур, а 65% женских персонажей изображалось в роли покупательниц (Hurtz, Durkin, 1997).

Эти исследования, а также анализы содержания газетных статей, детских книг-бестселлеров, учебников для студентов колледжей, современных произведений живописи и других разнообразных элементов культуры позволили выделить несколько доминирующих тем в изображениях различного пола.

- В отличие от мужчин, изображающихся в контексте широкого разнообразия социальных ролей и профессиональных видов деятельности, изображение женщин зачастую ограничивается выполнением ими своих домашних и семейных ролей.
- Мужчины, как правило, выступают в роли экспертов или лидеров, а женщины — в роли подчиненных.
- Мужчины обычно изображаются более активными, настойчивыми и влиятельными, чем женщины.
- Хотя женщины и являются преобладающей по своей численности частью человечества, количество женских персонажей в средствах массовой информации уступает количеству мужских.

В последние годы были предприняты попытки по ослаблению столь жесткой тенденциозности средств массовой информации при подаче образов мужчин

и женщин на основе гендерных стереотипов. Теперь в телевизионных передачах мы чаще можем увидеть женщину в деловом окружении и мужчину, хозяйничающего на кухне. Женские персонажи мультфильмов начинают вести себя более независимым, самоутверждающим и компетентным образом, чем они это делали 20 лет назад, хотя оба пола по-прежнему во многом остаются носителями стереотипных представлений (Thompson, Zerbinos, 1995, 1997). Как и в прошлом, мужские персонажи мультфильмов продолжают наделяться более яркими чертами характера и выполнять более важную роль в диалогах и в сюжете истории. В «Исследованиях крупным планом» в этой главе описывается одна из скрытых форм гендерной стереотипизации в средствах массовой информации, называемая фейс-измом.

Оказывают ли эти тенденции в изображении полов в средствах массовой информации реальное влияние на нашу повседневную жизнь? Как мы уже не раз отмечали, представляется чрезвычайно трудным оценить степень влияния средств массовой информации на поведение людей (Durkin, 1987). В ходе нескольких исследований, касавшихся детей, обнаружилось, что те из них, кто проводил перед телевизором больше времени, выражали более стереотипные взгляды в отношении мужчин и женщин, а также наиболее подходящих для каждого пола видах профессий. Количество времени, проводимого детьми у телевизора, положительно коррелировало с их установками относительно разделения семейных обязанностей на мужские и женские (Signorielli, Lears, 1992). Кроме того, дети, чаще смотрящие телевизор, выражали более сильные убеждения в том, что готовить и мыть посуду должны только девочки, а подстригать лужайку и выносить мусор только мальчики. Однако результаты подобного рода корреляционных исследований не позволяют установить характер причинно-следственных связей. Подкрепляет ли телевидение традиционные аттитюды зрителей? Или приверженцы традиционных гендерных аттитюдов чаще смотрят телевизор именно потому, что выражаемые в средствах массовой информации представления о мужчинах и женщинах согласуются с их собственными убеждениями?

Экспериментальные исследования предоставляют более убедительные доказательства возможного влияния средств массовой информации. Эксперименты показывают, что телевидение может влиять на убеждения зрителей в отношении полов. В полевом эксперименте Кимболл (Kimball, 1986) изучал одну из канадских общин до и после появления телевидения. Вслед за появлением телевизионных каналов убеждения детей в отношении полов приобрели более стереотипный характер и стали больше походить на убеждения детей из других общин, где уже имелось телевидение.

Культурные и личные стереотипы. Представляется полезным проводить различие между культурными и личными стереотипами (Ashmore, Del Boca & Wohlers, 1986). **Культурными стереотипами** являются убеждения в отношении полов, которые передаются при помощи средств массовой информации, религиозного воспитания, искусства и литературы. Каждый из нас знаком с культурными стереотипами, однако мы можем соглашаться или не соглашаться с ними. Например, мы можем осознавать, что культурные стереотипы изображают женщин менее компетентными в сравнении с мужчинами, однако отвергать истинность такого представления. **Личные стереотипы** относятся к нашим индивидуальным убеждениям в отношении таких групп людей, как мужчины и женщины.

Содержание стереотипов часто описывается в терминах широких личностных черт, присущих каждому полу. Большинство из нас разделяют представления в отношении определенных глобальных качеств, которыми отличаются между собой мужчины и женщины. Чтобы получить некоторое представление о своих собственных взглядах по этому поводу, прочтите перечень личностных характеристик в табл. 11.1, и решите для себя, является ли каждая из этих черт больше присущей мужчинам или женщинам или в равной степени характеризующей оба пола. Думается, что вы без труда справитесь с этой задачей.

Таблица 11.1

Распространенные гендерные стереотипы

Типичный мужчина	Типичная женщина
Агрессивный	Мягкая
Неэмоциональный	Легко начинает плакать
Любит математику и науки	Обожает искусство и литературу
Практичный	Не использует грубых выражений
Честолюбивый	Тактичная
Объективный	Религиозная
Властный	Поглощена заботами о своей внешности
Склонен к соперничеству	Понимает чувства других людей
Уверен в себе	Сильная потребность в защите
Рациональный	Словоохотливая
Склонен к лидерству	Любит порядок и аккуратность
Независимый	Зависимая

Исследования показывают, что мужчин, как правило, оценивают выше женщин в отношении таких связанных с компетентностью черт, как лидерство, объективность и независимость (Deaux, LaFrance, 1998). В свою очередь женщины обычно получают более высокие оценки в отношении черт, связанных с сердечностью и эмоциональностью, таких как мягкость и понимание чувств других людей. За последние 20 лет в Соединенных Штатах произошли значительные изменения в женских ролях, выразившиеся в резком увеличении процента женщин, занявшихся, помимо выполнения традиционных семейных обязанностей, профессиональной трудовой деятельностью. Однако, невзирая на эти изменения, стереотипы в отношении личностных качеств мужчин и женщин демонстрируют свою поразительную устойчивость (Bergen, Willias, 1991).

Межкультурные исследования обнаруживают значительное сходство в ключевых элементах гендерных стереотипов среди различных культур. Джон Вильямс и Дебора Бест (Williams, Best, 1990a) изучали гендерные стереотипы студентов колледжей из 25 стран, в том числе из Нигерии, Испании, Новой Зеландии, Индии, Японии, Канады и Бразилии. Все респонденты относили предприимчивость, независимость, властность и физическую силу к мужским качествам, а чувствительность, послушание и суеверие — к женским.

В то же время у людей, различающихся по своей расовой или этнической принадлежности, наблюдаются вариации в гендерных стереотипах. Этот момент был проиллюстрирован в исследовании этнически разнородной выборки студентов из Хьюстонского университета (Niemann, Jennings, Rozelle, Baxter & Sullivan, 1994). Студентов просили написать первые 10 определений, которые приходят им в голову, когда они думают о членах конкретной группы, например англоамериканских мужчинах или мексиканоамериканских женщинах. Каждый из участников описывал 8 групп, которые различались по полу и этнической принадлежности. В табл. 11.2 приведены перечни наиболее частых определений, использовавшихся для описания представителей каждой из групп. На некоторые из гендерных стереотипов не влияли этнические различия. Женщины из всех групп в стереотипном восприятии изображались приятными и дружелюбными. В свою очередь определенные этнические стереотипы также оказались не зависящими от гендерных различий. Например, афроамериканцы независимо от пола изображались спортивными, а азиатоамериканцы — умными. Кроме того, были обнаружены различия в восприятии мужчин и женщин внутри одних и тех же этнических групп. Так, англоамериканские и мексиканоамериканские женщины, в отличие от мужчин, изображались как привлекательные. Азиатоамериканские и мексиканоамериканские мужчины, в отличие от женщин, изображались трудолюбивыми. Результаты этого исследования техасских студентов не отражают стереотипов, характерных для представителей американского населения в целом. Эти результаты также ничего не говорят о том, как формируются стереотипные представления о членах своей собственной этнической группы в отличие от членов других этнических групп. Однако эти результаты иллюстрируют взаимодействие между половой и этнической принадлежностью при формировании стереотипов. Они открывают новую перспективную область для дальнейших исследований.

Таблица 11.2

Стереотипы в отношении мужчин и женщин из различных этнических групп

Женщины	Мужчины
Афроамериканки	*Афроамериканцы*
Шумные	Спортивные
Темнокожие	Конфликтные
Конфликтные	Темнокожие
Спортивные	Мускулистые
Приятные/дружелюбные	Вовлечены в преступную деятельность
Англоамериканки	*Англоамериканцы*
Привлекательные	Умные
Умные	Эгоистичные
Эгоистичные	Представители высших классов
Приятные/дружелюбные	Приятные/дружелюбные
Блодинки/светловолосые	Расисты

Женщины	Мужчины
Азиатоамериканки Умные Спокойные Приятные/дружелюбные Низкого роста	*Азиатоамериканцы* Умные Низкого роста Нацелены на успех Спокойные Трудолюбивые
Мексиканоамериканки Черноволосые/темноволосые/шатенки Привлекательные Приятные/дружелюбные Темнокожие Представители низших классов	*Мексиканоамериканцы* Представители низших классов Трудолюбивые Конфликтные Темнокожие Не имеют высшего образования
Примечание. В таблице приведены наиболее частые формулировки (или их синонимы), использовавшиеся студентами колледжа при описании типичных представителей каждой группы. *Источник*: цит. по Niemann, Jennings, Rozelle, Baxter, & Sullivan (1994), p. 20.	

Гендерные подтипы. Помимо размышлений о половых различиях в терминах личностных характеристик существует также и второй способ гендерного восприятия. Мы часто формируем образы различных подтипов мужчин и женщин (Ashmore, Del Boca & Wohlers, 1986; Deaux & LaFrance, 1998). Вместо того чтобы рассматривать женщин «в широком смысле», мы можем классифицировать их как представителей специфических категорий, таких как матери, деловые женщины, красотки, феминистки, «свои парни» или старые девы. Сходным образом, вместо того чтобы создавать единый и универсальный образ мужчин, наши представления о них могут выделять из них такие типы, как отцы, бизнесмены, консерваторы, маменькины сынки, мужланы, шовинисты или болваны. Иначе говоря, в отношении специфических типов мужчин и женщин мы можем формировать схемы, включающие в себя наборы различных личностных черт. Так, человек может считать, что все матери отличаются заботливостью и самопожертвованием, что все красотки чрезвычайно эффектны и одновременно легкомысленны или что «свои парни» энергичны, спортивны и готовы на различные авантюры. При этом важным будет то, что эти стереотипы зачастую включают в себя атрибуты и качества, традиционно связываемые с другим полом: деловая женщина может рассматриваться не только как привлекательная и тактичная (женские черты), но и как волевая и независимая (мужские черты).

Проявление стереотипов

От чего зависит, будем мы формировать свое отношение к другому человеку на основе стереотипных представлений или на основе восприятия его как уникального индивида? Тремя наиболее важными факторами являются количество имею-

щейся о человеке информации, заметность этого человека в своей социальной группе и баланс власти во взаимоотношениях.

Количество информации. Чем меньшим количеством информации о человеке мы располагаем, тем чаще мы будем воспринимать и реагировать на него или нее, исходя из своих стереотипов. Например, когда людям ничего не известно о ребенке за исключением его пола, они нередко реагируют на него стереотипным образом. В одном из исследований взрослым показывали видеозапись младенца (Condry, Condry, 1976). Несмотря на то что каждому из них предъявлялась одна и та же видеозапись, одной половине говорилось, что этот ребенок — мальчик, а другой, что этот ребенок — девочка. Люди, считавшие, что они видели мальчика, оценивали ребенка как гораздо более активного и подвижного. Довольно неопределенная реакция ребенка на демонстрацию ему игрушечной коробочки с выскакивающей фигуркой чаще расценивалась как «испуг», когда ребенка считали девочкой, и как «гнев», когда ребенок воспринимался как мальчик. В другом исследовании дети (в возрасте 5, 9 и 15 лет), студенты колледжа и матери просматривали видеозаписи младенцев, которых им также представляли как детей мужского или женского пола (Vogel, Lake, Evans & Karraker, 1991). Как дети, так и студенты колледжа оценивали младенцев-«девочек» как меньших по размеру, более милых, спокойных и внешне привлекательных, чем младенцев-«мальчиков». На оценки младенцев матерями не повлиял называемый исследователями пол ребенка, вероятно из-за того, что их личный опыт общения с младенцами уменьшил необходимость в опоре на гендерные стереотипы.

Когда мы располагаем большей информацией об уникальных качествах конкретного человека, мы гораздо в меньшей степени склонны прибегать к стереотипам. Например, вы можете считать, что большинство мужчин отличаются решительностью и настойчивостью, и поэтому наделять встретившегося вам нового мужчину такими же чертами. Однако на основании своего собственного опыта вы можете также убедиться в том, что ваш друг Леон застенчив и скромен. Как правило, влияние гендерных стереотипов ослабляется или вовсе устраняется при наличии у нас релевантной информации о конкретном человеке.

Заметность в своей социальной группе. Вторым фактором, способным привести в действие наши стереотипы, является заметность на фоне своей социальной группы, в данном случае — заметность пола. Под заметностью мы подразумеваем то обстоятельство, что пол конкретного человека отчетливо проявляется на



Если бы вы увидели эту женщину на улице с многочисленными хозяйственными сумками, то, наверное, решили бы, что она домохозяйка или учительница. В действительности же Руфь Бейдер Гинзбург – известнейший юрист и член Верховного суда Соединенных Штатов

общем фоне или контрастирует с ним. Например, для нас пол женщины был бы заметным в большей степени, если мы увидели ее воочию, нежели прочли бы написанную ею статью. Еще одним фактором, влияющим на заметность пола, служит соотношение числа мужчин и женщин в составе какой-либо социальной группы. Пол человека становится более заметным, когда мужчина или женщина находятся в численном меньшинстве, например когда в полностью мужской группе оказывается единственная женщина. «Символическая интеграция» нередко приводит к созданию групп с единственным представителем какого-либо социального меньшинства. Этот символический статус или *статус одиночки* (*solo status*) привлекает повышенное внимание к человеку из отличающейся социальной категории и делает таких людей особенно благодатными объектами для стереотипного отношения. Так, когда Шеннон Фолкнер поступила учиться в Цитадель, исключительно мужское военное училище в Южной Каролине, она оказалась там единственным курсантом-женщиной. Многие курсанты и члены администрации стали возражать против присутствия в своих рядах Фолкнер. В конце концов Фолкнер покинула Цитадель, объяснив свое решение ощущением изоляции, которое она испытывала из-за того, что являлась в нем единственной женщиной, и тем стрессом, который ей пришлось пережить в результате ведения длительных судебных баталий, защищая свое право на обучение.

Эксперимент Шелли Тейлор (Taylor, 1981a) иллюстрирует, как на проявление гендерных стереотипов может влиять статус одиночки. Студентам предлагались видеозаписи поведения шестерых участников некоей дискуссионной группы. В состав одних дискуссионных групп входили всего один мужчина или всего одна женщина; в составе других мужчины и женщины распределялись поровну. После просмотра видеозаписи студенты должны были оценить каждого члена группы. С объективной точки зрения вклад одиночки в групповую дискуссию ничуть не уступал вкладу любого отдельно взятого члена в сбалансированной по своему половому составу группе. Однако Тейлор обнаружила, что одиночки воспринимались как более активные участники дискуссии и в целом производили более сильное впечатление, чем члены сбалансированных по своему половому составу групп. Кроме того, одиночки чаще воспринимались в контексте традиционных половых ролей. Одиночки-женщины рассматривались как «заботливые материнские типы, самки или секретари группы». Одиночки-мужчины воспринимались как «отцовские фигуры, лидеры или мачо». Таким образом, состав группы подчеркивал пол одиночки и способствовал стереотипному восприятию его или ее поведения.

В другом исследовании обнаружилось, что студенты различного пола совершенно по-разному относятся к перспективе оказаться единственными представителями своего пола в составе группы (Cohen & Swim, 1995). Студентам, которым предстояло оказаться единственным мужчиной или единственной женщиной в составе группы, ожидали к себе стереотипного отношения со стороны других ее членов. Женщины усматривали в этом негативную для себя сторону; возможность оказаться объектом стереотипов ассоциировалась с неудобствами пребывания в полностью мужской группе и выражением предпочтения оказаться в любой другой. Эта тенденция проявилась особенно сильно у женщин с относительно низкой уверенностью в своих способностях справиться с выполняемой группой задачей. В свою очередь мужчины усматривали позитивную сторону стереотип-

ного отношения к себе со стороны других членов группы; это коррелировало с их ожиданием исполнять роль лидера в полностью женской группе. Уверенность в своих способностях у мужчин не влияла на их оценку последствий собственного одиночества в группе.

Власть и стереотипное отношение. Сьюзен Фиске (Fiske, 1993) высказала предположение, что на тенденцию к проявлению стереотипов влияет баланс власти. Например, в ситуации трудовой деятельности начальник обладает значительно большей властью и степенью контроля в сравнении с рядовыми работниками. В такого рода ситуациях не обладающие властью работники будут с большим вниманием относиться к поведению своего начальника, способного контролировать их деятельность, и благодаря этому формировать более сложные и, как правило, менее стереотипные представления об этом человеке. В свою очередь властное лицо будет отвечать им меньшим вниманием. Властные люди могут не испытывать потребности в пристальном внимании к подчиненным, могут не иметь времени или возможностей отслеживать действия своих многочисленных работников или могут просто не желать обременять себя этим. В результате у руководителей чаще складываются стереотипные представления о своих подчиненных. Теория Фиске получила поддержку в ряде лабораторных экспериментов, в которых моделировались условия подобного рода ситуаций.

По мнению Фиске, такой анализ релевантен пониманию гендерных стереотипов, поскольку женщины, как правило, занимают в сравнении с мужчинами более низкие по рангу должности. Она иллюстрирует свое высказывание историей Льюис Робинсон, женщины, работавшей сварщицей на судостроительном заводе во Флориде. Судостроение является почти исключительно мужской сферой деятельности, и Робинсон оказывалась единственной женщиной в своей рабочей смене. Робинсон и другие работницы находились в численном меньшинстве и были неизменными объектами шуток и колкостей со стороны мужчин. Работники-мужчины приставали к ним, давали волю рукам и унижали достоинство женщин. В порядке вещей были разные сексуальные выпады, и мужчины часто называли женщин такими стереотипными именами, как малыш, сладкая, мамочка или более откровенными словечками. Относительно низкое положение, занимаемое этими женщинами на заводе, позволило мужчинам совершенно безнаказанно проявлять свои стереотипы и демонстрировать сексуальные притязания. Когда Робинсон попыталась заявить об этом во всеуслышание, мужчины-менеджеры проигнорировали ее жалобы. В конце концов Робинсон подала в суд иск против проявляемых по отношению к ней сексуальных домогательств.

Опасности стереотипов

Представляется совершенно естественным упрощать сложный жизненный опыт при помощи его обобщения и классификации. Личные стереотипы, наряду с другими социальными схемами, являются одним из способов, с помощью которых мы пытаемся осмысливать свою жизнь. Однако, подобно другим искусственным мыслительным опорам, стереотипы обладают определенными внутренне присущими им недостатками.

Одни стереотипы, вроде представления об интеллектуальном превосходстве мужчин над женщинами, ошибочны и опровергаются результатами научных исследований. Другие стереотипы оказываются верными по своей сути: представле-

ния о том, что мужчины в среднем превосходят женщин в росте и физической силе, в целом соответствуют действительности (Deaux, LaFrance, 1998). Однако во всех случаях стереотипы носят чрезмерно упрощенный характер, игнорируя, например, существование высоких женщин и физически слабых мужчин. К сожалению, люди далеко не всегда подвергают сомнению верность своих стереотипов. Если мы сталкиваемся с кем-то, кто не вписывается в наш стереотип, мы можем просто прийти к выводу, что этот человек — «исключение, которое подтверждает правило». Мы не затрудняем себя проверкой самого стереотипа. Более того, стереотипы зачастую используются в целях оправдания существующих предубеждений и дискриминации по отношению к членам определенных групп. Исторически ошибочное представление о сравнительной слабости женского ума и об отсутствии у женщин честолюбия служило оправданием для отказа женщинам в праве на образование и ограничения их деятельности домашними делами.

Вторым недостатком стереотипов служит то, что они преувеличивают различия между группами и преуменьшают различия внутри самих групп. Гендерные стереотипы могут изображать всех мужчин одинаковыми, невзирая на существование среди них значительных индивидуальных различий. То же самое остается верным в отношении различий среди женщин. Гендерные стереотипы могут также преувеличивать степень различий между мужчинами и женщинами, тогда как в действительности между ними гораздо больше сходств, нежели различий. Так, несмотря на то что мужчины в среднем оказываются лучшими бегунами, чем женщины, среди тех и других существуют значительные вариации в скорости бега: представителей обоих полов можно расположить на шкале от превосходных спринтеров и бегунов на длинные дистанции до неповоротливых и медлительных лежебок, годами не покидающих своего излюбленного дивана. В действительности же средние различия между мужчинами и женщинами в скорости бега оказываются гораздо меньшими, чем внутригрупповые различия.

Третий недостаток состоит в том, что мы ведем себя таким образом, что стереотипы превращаются в **самоисполняющиеся пророчества**. Например, если вы убеждены в том, что женщина должна быть милой и нерешительной, вы можете вести себя по отношению к ней в соответствии с такими ожиданиями. Этот момент был остроумно проиллюстрирован в исследовании Берни Скрипнек и Марка Шнайдера (Skrypnek, Snyder, 1982). Студентов-мужчин заставляли поверить в то, что их партнерами по эксперименту были либо стереотипные мужчины (независимые, настойчивые, честолюбивые и мужественные), либо стереотипные женщины (застенчивые, доверчивые, тихие и женственные). В действительности же их партнером всегда была ни о чем не подозревавшая женщина, которую на основе случайного выбора представляли участвующим в эксперименте студентам как «мужчину» или «женщину». Партнеры находились в разных комнатах и могли общаться между собой лишь при помощи системы световых сигналов. Испытуемому-женщине ничего не сообщалось ни о том, как она была представлена своему партнеру, ни о целях исследования. Это позволяло исследователям систематически манипулировать гендерными ожиданиями испытуемых-мужчин.

На первом этапе эксперимента партнеры договаривались о том, как им следует разделить между собой работу по выполнению 12 гипотетических заданий. Некоторые из таких заданий были традиционно мужскими (отремонтировать выключатель или насадить наживку на рыболовный крючок), другие — традиционно

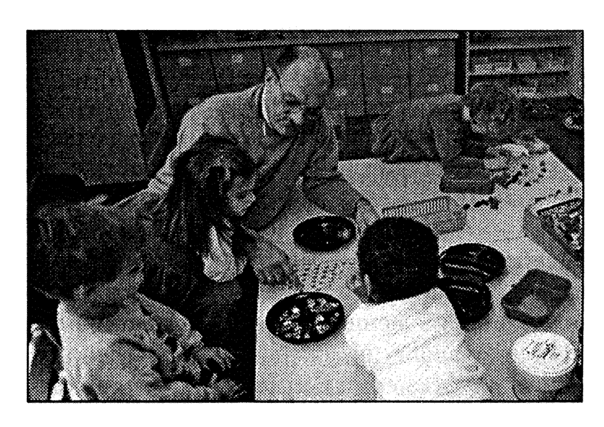
женскими (покрыть глазурью именинный пирог или погладить рубашку), а некоторые носили нейтральный характер (обработать результаты теста, вымыть окна). Установленные экспериментатором правила позволяли мужчинам вести себя более инициативно во время переговорного процесса. Как и ожидалось, на характер поведения мужчины по отношению к своему партнеру существенным образом влияли его ожидания. Если он полагал, что его партнером была женщина, испытуемый-мужчина чаще выбирал себе задания мужского характера и реже соглашался на ответные просьбы поменяться заданиями, чем в тех случаях, когда он думал, что его партнером был мужчина. В результате испытуемые-женщины чаще получали женские задания, когда их произвольно представляли «женщинами», чем тогда, когда их представляли «мужчинами».

Во второй фазе исследователи выясняли, сохранится ли в дальнейшем приобретенный на первом этапе паттерн поведения. С этой целью они изменяли правила взаимодействия участников таким образом, что теперь большей инициативой в ведении переговоров наделялась женщина. Несмотря на это, женщина, представленная своему партнеру в роли «женщины», продолжала чаще выбирать традиционно женские задания в сравнении с женщиной, представленной в роли «мужчины». Женщина стала демонстрировать поведение, согласующееся с тем полом, который был ей с самого начала назначен случайным образом!

Это исследование убедительно демонстрирует, что в процессе диадических взаимодействий представления и стереотипы одного человека, касающиеся другого человека, могут направлять их взаимодействия таким образом, что другой человек начинает обнаруживать подтверждающее эти стереотипы поведение. Наше поведение регулируется не только нашими собственными интересами и предпочтениями, но и ожиданиями тех людей, с которыми мы вступаем во взаимодействия. Когда другие ожидают от нас поведения, свойственного нашему полу, и транслируют эти ожидания через свое собственное поведение, мы порой поступаемся своими личными предпочтениями и ведем себя в соответствии с ожиданиями других людей.

Оценка успешности

В равной ли степени мы доверяем мужчинам и женщинам в ходе реализации ими сходных видов деятельности? Или наши гендерные стереотипы искажают оценки их успешности? Одна из первых демонстраций половых предубеждений в такого рода оценках была представлена Филипом Гольдбергом (Goldberg, 1968). Он изучал предубежденность женщин в оценках других женщин. Гольдберг отобрал шесть статей из специализированных журналов в области права, начального образования и истории искусства. Все эти статьи, каждая объемом примерно в 1500 слов, объединялись в единый тестовый буклет. Экспериментальная манипуляция заключалась в варьировании пола авторов статей. В различных буклетах в названии автора одних и тех же статей фигурировали либо мужские имена (например, Джон Т. Маккей), либо женские (например, Джоан Т. Маккей). Каждый буклет состоял из трех статей, написанных «мужчинами», и трех, написанных «женщинами». Эти буклеты предлагались студенткам колледжа, которые должны были ознакомиться с каждой статьей и оценить ее с точки зрения убедительности, стиля и уровня компетентности.



Насколько эффективно справляется этот мужчина со своей ролью учителя дошкольников в детском саду? Исследования показывают, что половые предубеждения могут влиять на наши оценки эффективности индивидов, занятых в нетрадиционных для своего пола сферах деятельности: мужчин — в типично «женских» областях, женщин — в типично «мужских»

Результаты показали, что одна и та же статья получала более позитивные оценки, когда ее «автором» оказывался мужчина. Казалось, результаты исследования Гольдберга убедительно доказывают, что женщины действительно с предубеждением относятся к другим женщинам. Дабы предостеречь нашего читателя от каких-либо поспешных выводов, следует указать на то, что исследование Гольдберга повлекло за собой многочисленные повторные исследования. Результаты более чем сотни таких исследований показали, что оценочное предубеждение оказалось гораздо более сложным явлением, чем это представлялось поначалу (Тор, 1991). Оценочное предубеждение может действовать в обоих направлениях, иногда склоняясь в пользу мужчин, а иногда — в пользу женщин. Одна из актуальных ныне проблем связана с выяснением того, когда и как возникают гендерные предубеждения. На этот процесс оказывает влияние множество важных факторов.

Во-первых, на характер оценочных предубеждений влияет ассоциируемый с мужским или женским полом вид профессиональной деятельности. В целом мужчинам чаще отдается предпочтение в традиционно мужских профессиях, а женщинам — в традиционно женских (Glick, Zion & Nelson, 1988). В одном из исследований профессиональным консультантам по персоналу предлагалось оценивать резюме кандидатов, претендующих на такие традиционно мужские виды работы, как продавец автомобилей, такие традиционно женские виды работы, как офисный менеджер, и такие нейтральные виды работы, как портье в мотеле (Cash, Gillen & Burns, 1977). Мужчины, претендовавшие на «мужские» работы, чаще воспринимались как более квалифицированные, способные достичь бóльших успехов и получали большее число рекомендаций по найму. В отношении женских видов работы более благоприятные оценки получали женщины. В отношении нейтральных видов работы мужчины и женщины получали примерно равные оценки.

В другом исследовании изучалось, как наниматели оценивают кандидатов-мужчин по сравнению с кандидатами-женщинами (Levinson, 1975). Студенты колледжа работали в группе, задачей которой было отвечать на телефонные звонки по объявлениям о рабочих вакансиях, опубликованным в местной газете. Одни из вакансий относились к традиционно мужским профессиям (водитель автобуса, стажер-менеджер, охранник), а другие — к традиционно женским (секретарь, домашняя работница, ассистент стоматолога). Ни одна из них не предусматривала необходимости высшего образования. Для каждой требовались мужчины

и женщины примерно с равным уровнем квалификации. Как бы отреагировали наниматели на кандидатов-мужчин и женщин на эти вакансии?

Проявлением гендерных предубеждений считались ситуации, когда «подходящий по полу» кандидат приглашался на собеседование, а «не подходящий по полу» не приглашался. Например, в одном случае женщине, кандидату на участие в программе обучения ресторанному менеджменту, было указано на отсутствие необходимой квалификации, поскольку у нее за плечами имелось лишь 2 года обучения в колледже и отсутствовал опыт руководящей деятельности. Однако мужчина точно с такими же данными был приглашен на собеседование. В целом было отказано 28% женщин, претендовавших на «мужские» вакансии, и 44% мужчин, претендовавших на «женские». Это говорит о существовании серьезных гендерных предубеждений в отношении различных профессий. В данном исследовании такие предубеждения гораздо сильнее проявлялись в отношении мужчин по сравнению с женщинами.

Вторым фактором, влияющим на оценочные предубеждения, является количество имеющейся релевантной информации о человеке. Гендерные предубеждения в оценках проявляются в меньшей степени, когда мы располагаем значительными сведениями о способностях конкретного человека. Участникам одного из исследований предоставлялась подробная информация о менеджере-мужчине или женщине, включавшая в себя копии служебных документов, докладных и других материалов, якобы написанных данным человеком (Frank, Drucker, 1977). Испытуемые использовали этот материал для оценки эмоциональных, организационных, коммуникативных способностей менеджера и его умений принимать решения. Экспериментальной переменной был пол автора: «Джон Гриффин» или «Джоан Гриффин». При наличии всей этой информации в отношении конкретных людей оба менеджера, Джон и Джоан, получали одинаковые оценки. Оценочных предубеждений в этом случае не возникало.

В-третьих, существуют определенные свидетельства того, что иногда поведение человека, ломающее стереотипные представления о поле, может вызывать по отношению к нему «сверхдоверие». В частности, когда женщина демонстрирует высокую эффективность в традиционно мужской сфере деятельности, она может оцениваться более положительно по сравнению со столь же успешными коллегами-мужчинами. В ходе одного из исследований было обнаружено, что уровень профессиональной компетентности успешного прокурора-женщины оценивался выше в сравнении со столь же успешным прокурором-мужчиной (Abramson, Goldberg, Greenberg & Abramson, 1977). Аналогичным образом в другом исследовании студентам предлагались описания человека, чья сообразительность в ситуации вооруженного ограбления помогла полиции обезвредить преступника (Taynor, Deaux, 1973). Когда таким человеком оказывалась женщина, ее действия в этой ситуации получали более высокие оценки по сравнению точно с такими же действиями мужчины. Очевидно, сама необычность столь успешного поведения женщины в «мужских» ситуациях стала причиной ее более позитивных оценок в сравнении со своим коллегой-мужчиной. Возникают ли подобные реакции в отношении мужчин, демонстрирующих успешность в традиционно женских сферах деятельности, — это интересный, но пока остающийся без ответа вопрос.

Наконец следует отметить, что степень половой предубежденности в оценках может оказываться весьма незначительной. В лабораторных исследованиях Джо-

ан Маккей практически не получала нулевых, а Джон Маккей наивысших оценок уровня своей компетентности. При проявлении влияния пола оно, как правило, отражает весьма умеренные различия в средних оценках, не превышающие 1 балла по 10-балльной оценочной шкале. В своем обзоре 106 исследований Джанет Свим и ее коллеги (Swim et al., 1989) установили, что половой предубежденностью обычно объясняется не более 1% всех различий в оценках успешности. Тем не менее, по мнению этих авторов, проявления половой предубежденности в условиях реального мира могут оказаться гораздо более выраженными, чем это наблюдается в лабораторных экспериментах, где испытуемые зачастую стараются «вести себя лучше», чем они ведут себя в реальной жизни.

Существуют многочисленные свидетельства того, что половая предубежденность действительно присутствует в сфере трудовой деятельности, несмотря на то что оценить реальные масштабы этого явления очень трудно. Так, в ходе одного из национальных опросов менеджеры-мужчины в целом давали более низкие оценки работникам-женщинам по сравнению с мужчинами в отношении их квалификации, мотивации и трудовых навыков (Rosen, Jerdee, 1978). Женщины воспринимались как менее трудоспособные и перспективные с точки зрения профессионального роста, им также меньше доверяли в процессе принятия решений и считали их менее способными справляться со стрессом или сложной ситуацией. Имеются также данные, указывающие, что лидеры и менеджеры-женщины нередко оцениваются ниже по сравнению с их коллегами-мужчинами (Eagly, Makhijani & Klonsky, 1992). Менеджеры-женщины чаще получают негативные оценки при наличии у них ориентированного на задачу или директивного (т. е. «мужских») стилей лидерства, когда они работают в традиционной мужской сфере деятельности (например, администраторами) и когда их оценивают мужчины.

Сошлемся на случай Энн Хопкинс, одной из немногих бухгалтеров-женщин, работающих в крупной фирме *Price Waterhouse* (Fiske, Bersoff, Borgida, Deux & Heilman, 1991). В 1982 году Хопкинс зарекомендовала себя как прекрасный работник; она принесла своей фирме 25 миллионов долларов годового дохода, была отмечена своими клиентами и имела большее количество оплаченных часов, чем любой из ее 87 коллег-мужчин. Однако при рассмотрении возможных кандидатов на приобретение статуса партнера фирмы кандидатура Хопкинс была отклонена. Аргументом противников послужило то, что она вела себя слишком «по-мужски», не обладала необходимыми межличностными умениями и нуждалась в прохождении «курса в школе обаяния». Но вместо того чтобы изменить свой стиль одежды или прически, Энн Хопкинс подала на *Price Waterhouse* в суд, заявив о существовании половой дискриминации в процедурах продвижения по службе. В 1990 году после длительных судебных разбирательств Верховный суд Соединенных Штатов вынес решение в ее пользу, согласившись с тем, что на решение о продвижении «повлияли стереотипы полового восприятия».

В процессе слушаний в качестве свидетеля-эксперта в суде выступила социальный психолог Сьюзен Фиске, которая представила обширный анализ литературы в области исследований стереотипов полового восприятия. Фиске утверждала, что Хопкинс стала жертвой стереотипного восприятия, потому что она оказалась символической женской фигурой преимущественно в мужском окружении, а также из-за того, что она оказалась женщиной в традиционно мужской сфере деятельности. Вместо того чтобы при принятии решения о продвижении по

служебной лестнице опираться на ее реальные деловые качества, Энн Хопкинс воспринимали как «леди-кандидата в партнеры». Кроме того, необоснованные высказывания в отношении ее социальных умений не подтверждались как мнениями людей, которые хорошо знали ее по работе, так и объективными фактами из отчетов о результатах ее деятельности. Те действия, которые сторонники Энн считали признаком деловой хватки, ее критики принимали за проявления резкого и неуживчивого характера. Короче говоря, гендерные стереотипы оказали серьезное влияние на оценку деятельности Энн Хопкинс.

Другой путь возникновения гендерных предубеждений связан с **атрибуциями**, к которым люди прибегают при объяснении успехов или неудач. Существуют данные о том, что мужские успехи чаще рассматриваются как следствие способностей, особенно при выполнении заданий мужского характера (Swim, Sanna, 1996). В отличие от мужских, женские успехи чаще приписываются не способностям, а высокому старанию. Как правило, мы положительнее оцениваем результаты деятельности, когда относим их за счет способностей, а не за счет простого старания. Различия в интепретации результатов мужской и женской деятельности могут приводить к возникновению скрытого предубеждения, преуменьшающего значение женских способностей.

Атрибутивные предубеждения не ограничиваются сферой трудовой деятельности. Возьмем, к примеру, двух учеников, одинаково успевающих по такому школьному предмету, как математика. Когда Лиз показывает своей матери стоящую в табеле успеваемости оценку *А* по математике, довольная мать говорит, что Лиз «действительно постаралась» в этой четверти. Однако когда точно такую же оценку показывает своей матери Том, она с гордостью заявляет, что Том «маленький математический гений». Успех девочки относится за счет высокого старания, а успех мальчика — за счет высоких способностей.

Результаты исследования старшеклассников и их родителей выявляют широкую распространенность подобных гендерных различий в атрибуциях успехов детей (Yee, Eccles, 1988). Исследователи изучали, как родители воспринимают успехи своих детей в математике. В целом родители довольно верно оценивали уровни математических достижений своих детей. Но совершенно по-разному объясняли причины успехов своих сыновей по сравнению с дочерьми. В частности, матери чаще относили успехи своего сына, в отличие от успехов дочери, за счет его способностей; они чаще приписывали успехи своей дочери, по сравнению с успехами сына, ее стараниям. Действуя из лучших побуждений, родители, совершенно не желая того, могут охлаждать стремление своих талантливых девочек к серьезному изучению математики, исподволь формируя у них убеждение в том, что они не столько одарены в ней способностями, сколько старательны.

Подводя итоги нашему обсуждению, отметим, что пол человека может оказывать влияние на нашу оценку этого человека и на способ нашего объяснения его/ее успехов. Оценочная предубежденность иногда благоволит мужчинам, в особенности в «мужских» ситуациях. Однако женщины могут положительнее оцениваться в «женских» ситуациях, а также в тех случаях, когда они демонстрируют высокую успешность в «мужских» видах деятельности. При наличии достаточного количества информации о человеке гендерная предубежденность в оценках часто исчезает. Рассмотрев, как на наше восприятие других людей влияет их принадлеж-

ность к мужскому или женскому полу, перейдем теперь к вопросу о том, какое влияние пол оказывает на наше восприятие самих себя.

Гендер и «Я»

Пол — один из основных элементов нашей Я-концепции. Знание того, что «Я — женщина» или «Я — мужчина», составляет неотъемлемую часть нашей личностной идентичности. В частности, большинство людей воспринимают себя индивидами, обладающими присущими своему полу интересами и личностными особенностями.

Гендерная идентичность

Знание о том, что мы являемся мужчинами или женщинами, или наше ощущение **гендерной идентичности**, приобретается довольно рано. К 2–3 годам ребенок начинает осознавать свой пол и уже может нам ответить на вопрос о том, кто он — мальчик или девочка. Примерно к 4–5 годам дети научаются правильно определять пол других людей. Тем не менее детское восприятие пола отличается от его восприятия взрослыми людьми. Исследования Лоуренса Кольберга (Kohlberg, 1966) и других возрастных психологов обнаружили удивительный факт, связанный с убежденностью маленьких детей в том, что они могут изменить свой пол, если того захотят (Stangor, Ruble, 1987).

В одном из исследований Кольберг показывал детям фотографию девочки и спрашивал о том, могла бы она, если бы захотела, стать мальчиком, или играть в игры, в которые играют мальчики, или носить прическу и одежду, которую носят мальчики. Большинство 4-летних детей ответили положительно: она могла бы стать мальчиком. Однако 6- и 7-летние дети утверждали, что такая половая трансформация была бы невозможна. По мнению Кольберга, такой сдвиг в детских представлениях о гендере является частью более широкого паттерна когнитивного развития. Те же самые 4-летние дети наряду с утверждениями о том, что они могут изменить свой пол, могут также утверждать, что домашняя кошка может стать собакой, если ей отрезать усы.

Маленькие дети не воспринимают физический мир константным (девочка остается девочкой, а кошка остается кошкой). Когда дети становятся старше, в результате процессов биологического созревания и по мере приобретения жизненного опыта они достигают более высоких стадий психического развития, где они начинают понимать, что пол и другие их физические качества остаются теми же самыми, невзирая на изменения в их внешнем облике. Одной из важнейших вех развития оказывается момент, когда дети узнают, что пол является неизменным и постоянным; родившийся мальчиком навсегда останется мальчиком, а родившаяся девочкой всегда будет девочкой.

Для большинства из нас приобретение гендерной идентичности становится гладким и безболезненным процессом. Наша половая принадлежность определяется при рождении, наши родители обращаются с нами как с мальчиками или девочками, и по мере взросления мы с легкостью осваиваем свой пол. Но для некоторых людей приобретение гендерной идентичности превращается в серьезную проблему. В качестве примера можно привести **транссексуалов**. Такие люди, будучи по своему биологическому происхождению представителями одного пола, выраба-

тывают у себя убеждение в том, что в действительности они являются членами другого пола. Это означает, что такой человек может обладать всеми внешними признаками мужчины, но его психологическая реальность состоит в том, что он является женщиной, заключенной в физическую оболочку мужчины.

В 1996 году Дэвид Бечнер (Buechner) был известным пианистом, выигравшим свыше десятка международных конкурсов исполнителей фортепианной музыки (Jacobs, 1998). Необычайно одаренный ребенок, на которого обратил внимание Джиллиард, Бечнер покорил аудиторию своими великолепными сольными исполнениями в Нью-Йоркском филармоническом и других известных во всем мире оркестрах. Друзья характеризовали Дэвида как «мирового парня», страстного болельщика бейсбольной команды «Янки», обожавшего выкурить хорошую сигару. Однако за фасадом внешнего благополучия Дэвид переживал глубокую внутреннюю драму. С раннего возраста Дэвид испытывал ощущение нарушения естественного порядка вещей в своей жизни. После долгих лет мучительной и бесполезной терапии «Я... пришел к осознанию факта, что в действительности я родился с телом мужчины, к которому была прикреплена голова женщины» (цит. по: Jacobs, 1998, p. 50). Придя в конечном итоге к решению рискнуть своей карьерой ради обретения личного счастья, Бечнер начал строить новую жизнь в качестве женщины. В 1998 году Сара Бечнер вернулась на сцену, сменив прежний концертный смокинг на белое шелковое платье и пару женских туфель.

До сих пор остается неизвестным, что вызывает транссексуализм (Blanchard, Steiner, 1990). Чаще всего транссексуалы не обнаруживают каких-либо признаков биологических нарушений. Генетически, гормонально и физиологически они «нормальные» представители своего пола. Однако в раннем возрасте они вырабатывают Я-концепцию, несовместимую с их физическими качествами. Это непонятное явление чрезвычайно осложняет жизнь индивидов, испытавших его влияние. Попытки оказать транссексуалам помощь в ходе психотерапии пока не приводили к сколько-нибудь серьезным успехам; необычайно трудно изменить глубоко укоренившееся чувство гендерной идентичности. В результате некоторые предлагают альтернативный способ разрешения этой дихотомии души и тела, хирургическую операцию по изменению пола, приводящую тело человека в соответствие с его психической идентичностью (Green, Fleming, 1990).





Знаменитые фотографии Кристин Йоргенсон, так она выглядела после хирургической операции по изменению пола (справа), а так – когда была Джорджем В. Йоргенсоном (слева)

Психологическая мужественность, женственность и андрогиния

В вопросе гендерной идентичности «третьего не дано»; люди убеждены в том, что они либо мужчины, либо женщины. Однако индивиды воспринимают себя в разной степени обладающими всеми теми мужскими или женскими качествами, которые отвечают общепринятым гендерным стереотипам. В терминах **гендерной Я-концепции** «высокомужественные» индивиды полагают, что они обладают большинством тех качеств, интересов, предпочтений и умений, которые традиционно связываются с мужским полом. «Высокоженственные» индивиды полагают, что они обладают большинством качеств, интересов, предпочтений и умений, традиционно связываемых с женским полом.

В ранних тестах, позволявших измерять психологическую мужественность (маскулинность) и женственность (фемининность), использовался формат принудительного выбора. В типичный тест входили, например, вопросы о том, предпочитает ли человек принимать душ (маскулинность) или ванну (фемининность), согласился бы он скорее работать строителем (маскулинность) или библиотекарем (фемининность), считает ли он себя активным (маскулинность) или пассивным (фемининность). Отличительная особенность этих тестов состояла в том, что они рассматривали мужественность и женственность как взаимоисключающие полярные качества. На основе ответов на отдельные вопросы выводилась единая тестовая оценка. Высокие оценки свидетельствовали о мужественности (большинстве маскулинных выборов), а низкие оценки — о женственности (меньшинстве маскулинных выборов).

Однако в последние годы исследователи все чаще подвергают сомнению этот одномерный подход к пониманию психологической мужественности и женственности (Spence, 1991). Например, Сандра Бем (Bem, 1974, 1985) высказала предположение о том, что некоторые люди рассматривают себя носителями как мужских, так и женских характеристик. Такие люди могут получать удовольствие как от плотницких работ, так и от приготовления пищи, могут демонстрировать решительность и упорство (маскулинная черта) на работе и заботливость (фемининная черта) в кругу семьи и так далее. Бем называет таких людей психологически андрогинными — термином, состоящим из греческих слов «андро» (мужчина) и «гине» (женщина). Бем подчеркивает, что андрогинный (гермафродитный) тип личности нельзя рассматривать как промежуточный между крайними полюсами маскулинности и фемининности. Андрогинная личность воспринимает себя обладающей как сильно выраженными мужскими, так и сильно выраженными женскими качествами. Эта двумерная модель показана на рис. 11.1.

Для изучения **андрогинии** (*androgyny*) Бем разработала новый тест, позволяющий отдельно измерить маскулинность и фемининность, что дает человеку возможность получить высокие оценки по обоим критериям. В «Опроснике половых ролей» Бем (Bem, *Sex-Role Inventory*) оценка личностных качеств осуществляется с использованием 60 прилагательных: 20 маскулинных (решительный, независимый), 20 фемининных (нежный, понимающий) и 20 нейтральных (искренний, дружелюбный). При проведении этого теста на выборке студентов колледжа Бем обнаружила традиционное распределение индивидов на «мужественных» мужчин (с высокими оценками по шкале *M* и низкими по шкале *F*) и «женственных»



Рис. 11.1. Двумерная модель психологической мужественности и женственности

женщин (с высокими оценками по шкале *F* и низкими по шкале *M*). Однако более интереснен факт, что некоторые из них оценивали себя высоко не только по маскулинным, но и по фемининным характеристикам, демонстрируя прогнозировавшийся Бем андрогинный паттерн.

Процентное распределение традиционных гендерных типов личности и андрогинных людей варьирует в различных исследованиях. К типичным результатам можно отнести исследование студентов Калифорнийского колледжа (Bernard, 1980). Примерно 40% студентов воспринимали себя в контексте традиционных гендерных типов личности и 25% продемонстрировали андрогинный тип. «Недифференцированная» подгруппа включала 29% мужчин и 21% женщин, получивших низкие оценки в отношении как маскулинных, так и фемининных черт. Наконец, некоторые люди продемонстрировали противоположные традиционным гендерные паттерны — а именно «женственные» мужчины (5%) и «мужественные» женщины (12%). Важно отметить, что хотя традиционные гендерные типы личности остаются наиболее распространенными паттернами, все же значительное число людей воспринимают себя сочетающими маскулинные и фемининные качества.

Исследования андрогинии поднимают важные вопросы о том, как психологическая мужественность и женственность влияют на благополучие людей. Одна из распространенных точек зрения состоит в том, что гарантом психического здоровья для мальчиков и мужчин служит их маскулинность в отношении своих интересов и качеств, а для девочек и женщин — их фемининность. В соответствии с **моделью конгруэнтности** (Whitley, 1983) предполагается, что наилучшая адаптация достигается при наличии «прямого соответствия» между гендером и Я-концепцией. В отличие от нее, **андрогинная модель** психологического благополучия утверждает, что наиболее благоприятным для человека оказывается сочетание качеств обоих, маскулинного и фемининного, типов. Предполагается, в частности, что андрогинные индивиды превосходят индивидов с традиционными гендерными типами, обладая большей гибкостью поведения и более высокой самооценкой.

Гибкость поведения. Бем высказала гипотезу, что маскулинные люди достигнут бóльших успехов в ситуациях, требующих компетентности или настойчивости; фемининные люди будут лучше действовать в ситуациях, которые требуют заботливости или эмоциональной выразительности; и андрогинные люди будут лучше справляться с обоими типами ситуаций. Эта гипотеза получила определенную эмпирическую поддержку (Jose, McCarthy, 1988), хотя результаты отдельных исследований не обнаруживают полной согласованности.

В ходе некоторых исследований изучались задачи, эффективность решения которых предположительно должна была способствовать психологическая маскулинность. Например, в исследовании Бем (Bem, 1975) маскулинные и андрогинные индивиды лучше, чем фемининные индивиды, справлялись с решением интеллектуального теста в условиях группового давления. В исследовании израильских солдат маскулинные и андрогинные индивиды выражали большую уверенность в благополучии своей дальнейшей армейской карьеры и получали более положительные оценки от других солдат, чем их фемининные сослуживцы (Dimitrovsky, Singer & Yinon, 1989). В других исследованиях использовались ситуации, в которых преимуществом обладали фемининность и андрогиния. В одном из них фемининные и андрогинные индивиды успешнее решали задачи, требовавшие заботливости и эмоционального участия, например игра с младенцем и беседа со студентом, сменившим место учебы и имевшим проблемы с адаптацией в новом колледже (Bem, Martyna & Watson, 1976).

Самооценка. Хорошее отношение к самому себе — один из ключевых ингредиентов психического здоровья. Модель конгруэнтности прогнозирует, что наилучшая самооценка и психологическая адаптация будут наблюдаться у маскулинных мужчин и фемининных женщин — людей с «соответствующими» их гендеру Я-концепциями. В отличие от нее андрогинная модель утверждает, что андрогинные индивиды, воспринимающие себя носителями как положительных маскулинных, так и положительных фемининных качеств, будут обладать более высокой самооценкой, чем индивиды с гендерными типами личности.

Этой теме было посвящено большое количество исследований, которые привели к несколько неожиданным выводам. Модель конгруэнтности снова не получила поддержки. Однако их результаты оказывают лишь слабую поддержку и андрогинной модели. Вместо этого наиболее весомым фактором, оказывающим влияние на самооценку, по-видимому, является то, как человек себя оценивает по измерению психологической маскулинности. И маскулинные и андрогинные индивиды обычно имеют более высокую самооценку. Этот факт верен как в отношении подростков, так и в отношении взрослых людей; он был обнаружен не только в выборках белых американцев, но и среди испаноамериканцев, афроамериканцев и азиатоамериканцев (Stein, Newcomb & Bentler, 1992). Дополнительное преимущество, извлекаемое андрогинными людьми из обладания помимо маскулинных еще и фемининными качествами, является статистически значимым, но весьма скромным по значению.

Исследователи продолжают поиски ответа на вопрос, почему мужественность занимает центральное место в самооценке. Одно из возможных объяснений состоит в том, что в индивидуалистической культуре, которой являются Соединенные Штаты, самооценка тесно связана с чертами, традиционно определяемыми как маскулинные, такими как независимость, решительность и компетентность. Другое возможное объяснение связано с предубежденностью измеряющих самооценку тестов, которые неадекватно отражают элементы самооценки, связанные с фемининными качествами; другими словами, имеющийся паттерн результатов может быть следствием методологических просчетов, допущенных при разработке используемых тестов (Whitley, 1988).

Некоторые предостережения. Исследования по поведенческой гибкости и самооценке индивидов с гендерными и андрогинными типами личности подверга-

ют сомнению справедливость модели, согласно которой важнейшим условием психического здоровья являются «согласующиеся» с гендером Я-концепции. Маскулинные мужчины и фемининные женщины не оказываются лучше психологически приспособленными, чем андрогинные индивиды. Тем не менее хотя понятие андрогинии и оказалось полезным в корректировке недостатков ранних подходов к исследованиям маскулинности и фемининности, следует проявлять осторожность в отношении ее некритического восприятия.

Во-первых, существующие методы измерения андрогинии чрезвычайно ограничены по области охвата. Большинство измерений «фемининности» в основном сводится к оценкам субъектами своих эмоциональных качеств, а измерений «маскулинности» — к их оценкам своей инструментальности или компетентности в решении различного рода задач (Spence, 1991). В действительности же большинство людей трактуют мужественность и женственность более широко, включая в эти категории, наряду с личностными чертами, также характеристики внешности, сексуального поведения и социальных ролей (Myers, Gonda, 1982). К тому же различные компоненты мужественности и женственности, по-видимому, не являются частью единой и согласованной переменной (Biernar, 1991; Spence, 1991). Одна и та же женщина может, например, воспринимать себя маскулинной в отношении своих личностных черт (решительной, честолюбивой и независимой), фемининной в отношении своей внешности (невысокой и пышной) и андрогинной по своим социальным ролям (и мать, и пожарник). Существующие инструменты для измерения андрогинии не охватывают этой сложности.

Во-вторых, андрогиния возможна отнюдь не во всех областях нашей жизни. В отношении личностных черт индивид может воспринимать себя сердечным и заботливым в одних ситуациях и расчетливым и соперничающим — в других. Но в других областях мужественность и женственность оказываются взаимоисключающими качествами. Так, в производстве потомства оплодотворение и вынашивание детей не могут одновременно быть прерогативой одного пола.

В-третьих, существующие исследования по андрогинии почти ничего не говорят о том, насколько маскулинность и фемининность действительно присутствуют в представлениях людей о самих себе. Опросник половых ролей Бем и другие тесты предлагают людям оценить себя в отношении личностных черт, которые принято связывать с мужественностью или женственностью (Biernar, 1991). Однако их ответы на эти тесты ничего не говорят нам о том, оценивают ли люди свои собственные действия именно таким образом. Если гендерная типизация оказывается действительно важной, человек может подумать: «Надо же! Когда я могу так вкусно накормить свою семью, я и впрямь ощущаю себя женщиной» или «Я повел себя сегодня по-мужски, когда стал отстаивать свою точку зрения перед начальником». Но если гендерная типизация не столь жизненно важна, люди могут осознавать свою собственную заботливость или решительность, но не отождествлять их непременно с качествами, относящимися к полу. Нам неизвестна степень, в которой маскулинные и фемининные ярлыки присутствуют в Я-концепции людей.

Наконец, дискуссии о маскулинности и фемининности часто затрагивают вопросы личных ценностей и идеалов. Сторонники более традиционных взглядов в отношении полов считают идеалом сохранение четких границ, разделяющих мужественность и женственность. Сторонники расширения диапазона возможно-

стей для обоих полов выступают за стирание таких различий. В частности, некоторые феминистки отвергают андрогинию в качестве идеальной цели, потому что в ней сохраняется представление о существовании различных мужских и женских качеств, даже если при этом существует возможность сочетания в человеке атрибутов обоих типов. Вместо этого, по мнению некоторых феминисток, нам следует двигаться к «трансцендентности половых ролей» (Garnets, Pleck, 1979). Личностные атрибуты и предпочтения больше не должны связываться с полом. Психологические исследования могут прояснить, каким образом гендер влияет на Я-концепцию, они также помогают определить последствия различных паттернов, однако не могут подсказать людям, какие цели им надлежит преследовать в своей жизни.

До сих пор наше обсуждение гендерных проблем велось в контексте восприятия — впечатлений о других и о самом себе. Теперь мы обратимся к рассмотрению действительно существующих различий в поведении женщин и мужчин.

Теоретические подходы к пониманию гендера

Яростные дебаты в отношении половых различий велись задолго до возникновения социальной психологии. На протяжении столетий основу для таких дискуссий составляли личный опыт и интуиция. Сегодня научные теории и исследования позволяют достичь более сбалансированного и широкого понимания сходств и различий между полами.

Биология

На гендерные различия влияют разнообразные биологические факторы. Очевидны физические различия в росте и строении мускулатуры, в способности вынашивать детей и выкармливать их грудью и так далее. Влияние половых гормонов на вынашиваемых младенцев и взрослых людей является сегодня, наряду с половыми различиями в строении головного мозга, предметом активно развивающихся исследований. По мнению эволюционных психологов и социобиологов, эволюция тоже вносит свой вклад в гендерные различия в человеческом поведении (Buss, 1996; Kenrick, Trost, 1993). Биологически ориентированные исследователи считают, что в основе межкультурной согласованности в определенных гендерных паттернах, например мужской тенденции к проявлению физической агрессии и социальному доминированию, лежат биологические различия полов.

Социальные психологи не отрицают влияния биологических факторов на человеческое поведение. Справедливости ради следует отметить, однако, что многие социальные психологи указывают на то, что определенные социальные влияния и условия групповой жизни могут изменять врожденные биологические диспозиции (Caporael, Brewer, 1995). Одной из иллюстраций этому служат исследования по человеческой агрессии. Соединенные Штаты — одна из наиболее агрессивных стран в мире, чему мы еще приведем документальные свидетельства в этой главе, и американские мужчины совершают огромное количество преступлений, связанных с насилием. В других социальных условиях, однако, насилие оказывается редким, и половые различия в агрессии не проявляются. Возьмем в качестве примера Ванатинаи, один из островов в южной части Тихого океана (Lepowsky, 1994). У двух тысяч людей, живущих на этом острове, существуют

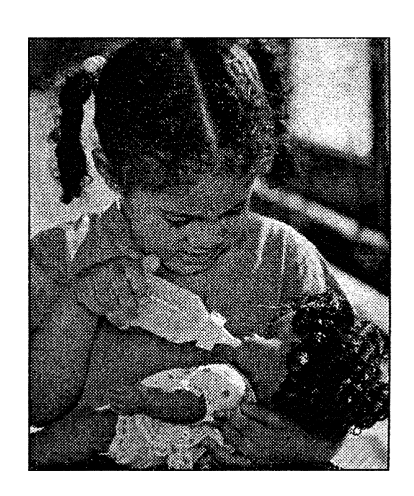
строгие социальные нормы в отношении равенства полов. Проявления агрессии вызывают неодобрение общества и чрезвычайно редки. За период с 1943 года на острове был зафиксирован единственный случай убийства — мужчина убил свою жену в приступе ревности. Антрополог, изучавший эту культуру в течение последних десяти лет, не обнаружил ни одного случая драк среди детей или взрослых мужчин. Были отмечены лишь пять случаев насильственного поведения, все на почве сексуальной ревности. В четырех из них агрессорами были женщины: две набрасывались на своих мужей и две — на других женщин. Физические нападения на женщин, столь частые в американском обществе, на Ванатинаи практически неизвестны. Любые проявления биологических половых различий в агрессивных тенденциях жителей этого острова сдерживаются благодаря наличию жестких социальных норм, запрещающих насилие, и относительно равного статуса женщин в обществе.

Противоположный пример мы находим в исследованиях смешанных по половому составу подростковых группировок из Чихуахуа, Мексика (Cummings, 1994). Чтобы быть принятой в члены такой группировки, девушка-подросток должна вступить в рукопашную схватку с другой девушкой. Оказавшись в группировке, девушки часто затевают шумные скандалы и драки с девушками из других группировок, а также приходят на помощь юношам из своей группировки в случаях их драки с численно превосходящим противником. В этой уличной подростковой культуре поощряется агрессия у представителей обоих полов, в результате чего женщины также начинают демонстрировать явную тенденцию к физическому насилию.

Наконец, под сильным влиянием социальных факторов оказываются даже такие изначально биологические функции, как воспроизводство. Физические возможности женщин позволяют им на протяжении своего жизненного цикла иметь до десяти и более детей, однако последствия этой биологической способности могут драматическим образом различаться. В прошлом женщины обычно имели много детей и посвящали бóльшую часть своей взрослой жизни выполнению роли матери. В настоящее время изменения в социальных установках и использование контрацептивных средств привели к тому, что типичная женщина в Соединенных Штатах имеет не более двух или трех детей. В результате материнские заботы стали занимать гораздо меньшую часть жизни женщины. Кроме того, в прошлом, в отсутствие развитых медицинских технологий, рождение ребенка было сопряжено с риском, и многие женщины умирали сравнительно в молодом возрасте. В результате продолжительность жизни мужчин в среднем превышала продолжительность жизни женщин. Сегодня биологическая способность женщин осталась прежней, но рождение детей больше не сопряжено с угрозами для жизни. Как следствие, продолжительность жизни женщин увеличилась и теперь превосходит продолжительность жизни мужчин на несколько лет. Короче говоря, влияние биологических половых различий может существенно изменяться в зависимости от социального окружения (Deaux, LaFrance, 1998).

Социализация

Этот подход концентрирует внимание на способах освоения людьми своего пола и приобретения «соответствующего своему полу» поведения, начиная с раннего детства (Beal, 1994; Lott, Maluso, 1993). Основная идея заключается в том, что



Детские игрушки и игры учат детей тому, что могут и должны делать мужчины и женщины в нашем обществе. Покупая кукол девочкам, а не мальчикам, взрослые выражают скрытым образом идею о том, что забота о детях является важнейшей «женской работой»

общество имеет различные ожидания и стандарты в отношении поведения мужчин и женщин. По мере взросления дети усваивают эти половые уроки через процессы подкрепления и подражания, описанные нами ранее в главе 1. Представьте себе отца, маленькая дочь которого появляется в гостиной в материнских серьгах, шелковом платье, туфлях на высоких каблуках и взбирается на колени к своему папе. Вероятно, этот отец улыбнется своей дочери, нежно обнимет ее и похвалит за то, что она выглядит такой хорошенькой маленькой девочкой. А теперь представьте себе сделавшего то же самое четырехлетнего мальчика. Хотя современный папа вряд ли накажет своего сына, он все же сделает ему строгое внушение о том, что женские вещи не годятся для мальчиков. Существуют многочисленные свидетельства того, что матери и отцы подкрепляют соответствующее половое поведение своих детей.

Другое важное влияние на детей оказывают их сверстники — товарищи, одноклассники, братья и сестры. Одной из ярких особенностей детства является склонность детей разделяться исключительно на однородные по своему половому составу группы мальчиков и девочек и зачастую избегать представителей другого пола (Beal, 1994). На детской игровой площадке Джейк и Дэнни вместе качаются на больших качелях. Когда подошедшая Лора робко спрашивает, нельзя ли тоже покачаться вместе с ними, мальчики в один голос кричат: «Нет!» Джейк добавляет: «Ты нам не нужна. Нам нужны только мальчики» (Rubin, 1980, p. 102). Этот паттерн игры только с детьми своего пола впервые появляется в дошкольном возрасте и продолжает проявляться вплоть до подросткового возраста.

Одна из возможных причин предпочтения американскими детьми групп детей того же самого пола состоит в том, что у них вырабатываются специфические половые интересы в отношении игр и игрушек (Eraugh, Liss, 1992). Большинству девочек нравится играть с куклами и детскими косметическими наборами, большинство мальчиков предпочитают футбол или видеоигры. Другая причина заключается в том, что мальчики и девочки вырабатывают различные стили взаимодействий, в результате чего им оказывается интереснее играть с партнерами того же самого пола (Maccoby, 1990a). В Соединенных Штатах мальчики обычно получают удовольствие от грубоватых и шумных игр, в которых акцентируются физический контакт, соперничество и превосходство. Девочки, напротив, реже вовлекаются

в физический контакт, пытаются сводить к минимуму конфликты и могут расценивать стиль игры мальчиков как неприятный и отталкивающий. Элеанора Маккоби (Maccoby, 1990a) пишет, что «при игре в машинки мальчики (3 из 5 детей) постоянно пытались таранить друг друга, в то время как девочки ездили по кругу и старались не наталкиваться друг на друга» (р. 5). Следовательно, стили игры девочек и мальчиков не совпадают. В таких случаях даже изначально небольшие половые различия в уровне активности в шумной игре вызывают у детей желание выбирать себе партнеров того же пола. Это в свою очередь приводит к формированию специфических половых «культур» с различающимися видами игровой активности и стандартами взаимодействия (Maccoby, 1991).

Агентами социализации являются не только семьи и товарищи. Как мы уже видели раньше, телевидение и другие средства массовой информации также служат источниками многих стереотипов в отношении полов. Даже детские игрушки являются носителями культурной информации, содержание которой может различаться в зависимости от страны (Watanabe, 1992). В Соединенных Штатах наиболее популярным кукольным образом стала Барби, сексуальная блондинка, имеющая друга, обожающая совершать покупки и ходить на вечеринки одетой в черное виниловое платье. Напротив, последние 25 лет наиболее покупаемой куклой в Японии была девушка Ликка — скромная, наивная, с небольшой грудью, воплощающая образ невинной школьницы. В каждой стране производители продают не только игрушку, но также некий идеализированный образ женственности, подчеркивающий обаяние в Японии и сексуальность в Соединенных Штатах. Когда производители Барби выпустили новую говорящую модель куклы, чей словесный репертуар включал, в частности, фразу «Математика — это так сложно!», в Соединенных Штатах возникли ожесточенные споры. Критики утверждали, что подобное сообщение может отвратить девочек от занятий математикой и укрепить культурное представление о том, что она лучше дается мальчикам (Smith, 1992).

В соответствии с подходом с позиций социализации, в основе сравнительно устойчивых половых различий в установках, интересах, умениях и личностных качествах, которые можно наблюдать у взрослых людей, лежит усвоение мальчиками и девочками различного по своему содержанию социального опыта.

Социальные роли

В третьем подходе подчеркивается то серьезное влияние, которое оказывают на поведение людей выполняемые ими социальные роли (Eagly, 1987). Жизнь взрослых структурируется при помощи разнообразных социальных ролей, таких как роль члена семьи, работника или члена общины. Основная идея состоит в том, что большинство важных социальных ролей распределяются в зависимости от пола. В семье люди выражают весьма разнообразные ожидания по отношению к матерям и отцам, мужьям и женам, сыновьям и дочерям. В сфере трудовой деятельности профессиональные роли часто связываются с различными полами: вспомогательное медицинское обслуживание, канцелярская работа и школьное преподавание — традиционно женские области; медицина, строительство и преподавание в колледже традиционно мужские. В рамках организационной иерархии роли женщин часто оказываются ниже по своему социальному статусу, престижу и влиянию, чем роли мужчин: он — начальник, она — секретарь.



Эти ученые-медики изучают новые виды бактерий. Психологи обнаружили, что когда мужчины и женщины занимаются одинаковой деятельностью, их аттитюды и поведение начинают приобретать значительное сходство

Традиционные социальные роли влияют на поведение женщин и мужчин несколькими путями. Они укрепляют общественное разделение труда по половому принципу, с женщинами в роли домохозяек и воспитателей детей и мужчинами в роли кормильцев семьи. Роли влияют на умения и интересы, которые формируются у людей в детстве и оттачиваются и совершенствуются впоследствии, во взрослом возрасте. Маленькие девочки играют с наборами кухонной утвари и кукольными малышами, готовясь к выполнению своих будущих ролей жен и матерей. Кроме того, эффекты распределения ролей по половому принципу способны переноситься на новые ситуации. В рамках своего семейного опыта, в церкви, синагоге или на работе мы можем усвоить, что мужчины обладают более высоким статусом и большей властью, чем женщины. При знакомстве с новым человеком мы можем руководствоваться его полом как ориентиром, полагая, например, что на мужчину можно полагаться как на лидера, а на женщину — как на верного помощника (Eagly, 1987). Как мы уже видели ранее в этой главе, подобные ожидания могут становиться самореализующимися пророчествами.

Согласно *теории социальных ролей* (*social role theory*), различия в поведении женщин и мужчин объясняются тем, что эти два пола выполняют в своей повседневной жизни различные социальные роли. Люди обычно подчиняются нормам, связываемым со специфическими ролями, и ведут себя в соответствии со сложившимися в их отношении социальными ожиданиями. Так, например, муж, который хочет обеспечить материальное благополучие своей семьи, может проявлять служебное рвение и стремление к карьерному росту. Жена, которая хочет стать хорошей матерью, может читать книги по воспитанию и посвятить большую часть своего времени заботе о детях. Различные роли способствуют формированию у женщин и мужчин различных интересов, развитию у них различных видов умений и занятости в своей жизни в различных сферах деятельности.

В отличие от этого, когда мужчины и женщины выполняют одни и те же роли, их установки и поведение начинают приобретать значительное сходство. Этот момент был проиллюстрирован в исследовании отцов-одиночек, вынужденных самостоятельно воспитывать детей в возрасте до 13 лет в результате смерти супруги или развода (Risman, 1987). Оказавшись в роли одиноких родителей, эти отцы обнаруживали значительное сходство с матерями в навыках реализации своих

бытовых и воспитательных обязанностей и вместе с тем существенно отличались от отцов маленьких детей, которые воспитывались в семьях с матерями.

Дополнительные свидетельства путей, которыми социальные роли могут влиять на поведение, приходят из межкультурных исследований (Peplau, DeBro, Veniegas & Taylor, 1999). У народа луо в Кении мальчикам и девочкам, как правило, поручаются различные виды работы по дому: мальчики в основном выполняют тяжелую физическую работу, а девочки присматривают за детьми (Ember, 1973). Если в семье нет старшей девочки, которая могла бы выполнять «женскую» работу по уходу за детьми, эти обязанности возлагаются на мальчиков. Поведение мальчиков, которым поручается выполнять женскую работу, имеет тенденцию оказываться менее агрессивным, менее доминантным и более зависимым по сравнению с другими мальчиками. Вряд ли эти мальчики чем-либо отличаются от последних в биологическом отношении. Скорее всего, на их характер и поведение оказывает влияние тот факт, что им поручается выполнение традиционно женских ролей.

Другой пример влияния социальных ролей приходит из сравнительного исследования женщин и мужчин, занимающихся одними и теми видами производственной деятельности в стальной промышленности (Deaux, Ullman, 1983). Было выявлено очень незначительное количество половых различий: мужчины и женщины обнаружили значительное сходство в своих самооценках, уровнях притязаний и показателях удовлетворенности и неудовлетворенности своей работой. Исследования менеджеров в организациях также показали существенное сходство в стилях управления женщин и мужчин, занимающих одинаковые должности (Eagley, Johnson, 1990). Не исключено, что похожие типы людей, независимо от своего пола, могут выбирать себе определенные профессиональные виды деятельности. Однако не менее вероятно и то, что сама роль также может формировать взявшего ее на себя человека.

Социальные ситуации

Важное влияние на поведение может оказывать также текущая социальная ситуация. В разговорах о машинах и футболе в кругу приятелей мужчина может подкреплять свои суждения нецензурными выражениями, но, скорее всего, он очистит свою речь и сменит тему разговора при общении со своей новой подругой. Исходное допущение ситуационных моделей состоит в том, что «мужчины и женщины обладают относительно равными возможностями в реализации большинства видов социального поведения и их поведение может значительно варьировать в зависимости от собственного индивидуального выбора, поведения других и ситуационного контекста» (Deaux, Major, 1987, p. 371). В последнее время в ходе исследований обнаруживаются важные ситуационные факторы, которые вносят вклад в половые различия в поведении.

Например, если мы хотим понравиться другим людям, мы нередко стремимся соответствовать их представлениям о том, как следует вести себя мужчинам и женщинам, независимо от наших личных убеждений. В одном из экспериментов, в котором участвовали студентки колледжа, моделировалась ситуация интервьюирования при приеме на работу (von Baeyer, Sherk & Zanna, 1981). На основе случайного распределения одним женщинам сообщалось о традиционности представлений мужчины-интервьюера, его убежденности в том, что идеальная жен-

щина должна быть мягкой, чувствительной, привлекательной и пассивной и заниматься работой, не предполагающей серьезной ответственности, например приготовлением кофе. Другим женщинам говорилось, что интервьюер предпочитал нетрадиционных женщин, независимых и уверенных в себе, которым он мог бы предложить работу наравне с мужчинами. Неудивительно, что осведомленность женщин об интервьюере повлияла на то, как они подготовились к интервью. Женщины, ожидавшие беседы с интервьюером с традиционными представлениями, употребляли больше макияжа и надевали больше украшений, чем это делали женщины, ожидавшие встречи с интервьюером с нетрадиционными представлениями. В ходе беседы с интервьюером с традиционными представлениями женщины также меньше говорили и сообщали о себе более стереотипные гендерные суждения. Желание понравиться и быть принятым другими может заставлять нас, в зависимости от ситуации, вести себя более или менее соответствующим стереотипным гендерным представлениям образом.

Ситуационное давление может оказывать на мужчин такое же влияние, как и на женщин (Morier, Seroy, 1994). В одном из исследований студентов колледжа информировали о том, что им предстоит встреча с женщиной, которая оказывалась для них или высокопривлекательной (симпатичной, общительной, незамужней, интересующейся мужчинами), или менее привлекательной (не придающей значения своей внешности, с физическими недостатками, не интересующейся мужчинами). Помимо этого, у одних мужчин формировалось представление о том, что эта женщина обладала традиционными взглядами на половые роли, а у других — что она обладала нетрадиционными взглядами на этот счет. Какого типа впечатление попытались бы произвести эти мужчины на незнакомую им женщину? Когда женщина оказывалась привлекательной, мужчины были склонны приспосабливать свою самопрезентацию к установкам этой женщины — они описывали себя как более традиционных в случае общения с «традиционной» женщиной и как менее традиционных в случае общения с «нетрадиционной» женщиной. Когда женщину не считали привлекательной, различий в самопрезентации мужчин в отношении «традиционной» и «нетрадиционной» женщины не наблюдалось. Подобно тому как это произошло с женщинами в ситуации интервьюирования, мужчины стремились подчиняться полоролевым аттитюдам того, на кого они хотели произвести впечатление.

Подводя итоги обсуждению этой темы, следует указать на сложный характер причин возникновения половых различий, в понимании которых оказываются полезными несколько широких подходов. Студенты колледжей соглашаются с представлением о множественной обусловленности таких различий. В одном из исследований (Martin, Parker, 1995) студентам задавался вопрос, насколько вероятна обусловленность половых различий действием следующих трех факторов: характером социализации мужчин и женщин (того, как относятся к детям различного пола их родители и другие люди), биологическими факторами (гормонами, хромосомами и т. д.) и различиями в возможностях. Студенты указали на важность каждого из этих факторов; они оценили влияние социализации чуть выше биологии и возможностей. В следующем разделе мы рассмотрим исследования, в которых представители обоих полов сравниваются с точки зрения некоторых видов социального поведения.

Сравнение социального поведения женщин и мужчин

За последние годы было проведено большое количество исследований, посвященных сравнению способностей и поведения мужчин и женщин, в особенности детей и студентов из Соединенных Штатов. Мы рассмотрим половые различия в связи с несколькими видами социального поведения, включая агрессию, оказание помощи, конформизм и невербальное общение. Однако предварительно нам необходимо познакомиться с основными идеями метаанализа, статистического метода, о котором мы уже упоминали в главе 1.

Метааналитические исследования половых различий

По мере увеличения количества исследований, посвященных изучению половых различий, психологам становилось все труднее суммировать их результаты, чтобы прийти на их основе к каким-то общим выводам. По традиции обзоры исследовательской литературы во многом опирались на способность их авторов произвести сбалансированную выборку исследований, устранив из числа последних те, что страдают серьезными методологическими изъянами. Постоянной проблемой для авторов обзоров была несогласованность результатов различных исследований. Какой, например, вывод мы можем сделать, если в ходе 20 исследований обнаружилось, что мальчики превосходят девочек в некоторой способности, в 10 исследованиях утверждается, что в этой способности девочки превосходят мальчиков, и в 10 не было обнаружено никаких половых различий? Очень часто с целью разрешения таких противоречий исследователи прибегали к подходу по типу «подсчета голосов», делая вывод о том, что половые различия «существуют», если они обнаруживаются в большинстве исследований.

В стремлении найти более систематические подходы к обзорам и обобщению эмпирических результатов исследователи обратились к использованию новой процедуры, носящей название **метаанализа** (*meta-analysis*) (Hyde & Frost, 1993). При объединении информации из множества исследований для получения обобщенной оценки величины половых различий метаанализ опирается на использование статистических методов. Мы можем обнаружить, например, что усредненные значения половых различий в отношении некоторого измерявшегося показателя составляют менее одной десятой стандартного отклонения, что свидетельствует об их весьма незначительном эффекте. Метааналитические процедуры также побуждают авторов обзоров с большей тщательностью относиться к процедуре извлечения выборки исследований для обзора. Считается, в частности, что авторы обзоров должны учитывать не только опубликованные исследования, но и неопубликованные докторские диссертации. Причина состоит в том, что исследования, в которых не обнаружилось половых различий, реже завершаются публикациями, в результате чего данные опубликованных исследований искажают наблюдаемые половые различия в направлении их переоценки. В последующих разделах мы представим некоторые из результатов недавних метааналитических исследований половых различий.

Агрессия

Во всем мире мужчины в сравнении с женщинами обнаруживают большую склонность к проявлению агрессии как в детском, так и во взрослом возрасте. Мальчики чаще девочек дерутся, дразнятся и обижают других детей или фантазируют на агрессивные темы (Perry, Perry & Weiss, 1989). Взрослые мужчины становятся воинами, которые защищают свои племена или государства. Мужчины также более склонны прибегать к физической силе как средству достижения своих целей — факт, который находит свое отражение в статистике изнасилований, жестоких обращений с супругами и наносящих физический ущерб преступлений. Согласно статистическим данным Федерального бюро расследований США, 90% арестованных за совершение убийства — мужчины. Статистика других видов преступлений приведена в табл. 11.3. Возьмем ли мы социально одобряемую агрессию в военное время, случаи незаконного насилия или детские игры, повсюду в агрессивном поведении лидируют мужчины. Мужчины также в большей степени склонны выражать доминирующую ориентацию, чаще соглашаясь, например, с тем, что «более низкие по своему положению группы должны оставаться на своем месте» или что «иногда война оказывается необходимой, чтобы поставить другие страны на свое место» (Sidanius, Pratto & Bobo, 1994).

Таблица 11.3

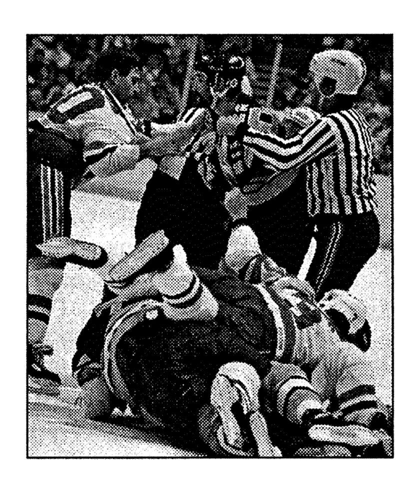
Статистические данные ФБР: процент мужчин и женщин, арестованных за совершение насильственных преступлений

Тип преступления	Процент преступлений, совершенных	
	мужчинами	женщинами
Тяжкое убийство и простое умышленное убийство	90	9
Грабеж	90	9
Нападение при отягчающих обстоятельствах	84	16
Другие насильственные преступления	85	15

Примечание. В 1996 году в Соединенных Штатах было произведено 729 000 арестов за совершенные насильственные преступления.

Источник: данные из «Отчета о преступлениях, зарегистрированных на территории США в 1996 году», Федеральное бюро расследований, Департамент юстиции США (1997).

В нескольких метааналитических исследованиях был произведен обзор свыше ста исследований, посвященных агрессии (Eagly, Steffen, 1996; Hyde, 1986; Knight, Fabes & Higgins, 1996). В целом мужчины оказываются агрессивнее женщин в проявлении как вербальной, так и физической агрессии, при этом в последнем случае разрыв между полами еще более усиливается. Половые различия четче регистрировались в ходе наблюдений за поведением в естественных условиях (например, удары и толчки на детских площадках), чем в более контролируемой искусственной среде (например, бросание пластмассовой куклы в помещении лаборатории). В одном из недавних метаанализов рассматривалась агрессия, возни-



Хоккей создает социально одобряемый контекст для проявления мужской агрессии. Однако теоретики расходятся в том, обеспечивают ли агрессивные спортивные игры здоровый выход для врожденных агрессивных наклонностей мужчин или воспитывают в мужчинах еще большую агрессивность

кающая в ответ на действия или провокации другого человека (Bettencourt, Miller, 1996). Результаты показали, что когда провокация была очевидной и агрессия могла считаться оправданной, половые различия в проявлениях агрессии существенно снижались. В отличие от этого, в исследованиях, не использовавших очевидных провокаций, мужчины обнаруживали значительно большую агрессивность, чем женщины.

Другой фактор, оказывающий влияние на проявление половых различий в агрессии, состоит в том, что наше общество (Соединенные Штаты) проявляет большую терпимость к агрессивному поведению мужчин по сравнению с женщинами. В детстве мальчикам чаще дарят игрушечные пистолеты и сабли и приучают сражаться и защищать себя. В одном из исследований изучались ожидания детей в отношении последствий разных агрессивных действий, например ударить другого ребенка за то, что тот взял чужой мяч (Perry, Perry & Weiss, 1989). В сравнении с мальчиками, девочки ждали большего неодобрения со стороны родителей за свои агрессивные действия и полагали, что чувствовали бы за них большую вину. Приводятся также данные о том, что женщины чаще склонны беспокоиться об ущербе, который может понести жертва в результате их агрессии, и об опасности ответного возмездия (Bettencourt, Miller, 1996; Eagly, Steffen, 1986). В результате женщины могут переживать большее чувство вины, тревоги и страха перед агрессивными действиями и поэтому сдерживать свои агрессивные импульсы (Eagly, Steffen, 1986).

Помощь

Выражает ли один пол большую готовность к оказанию помощи, чем другой? В метааналитическом обзоре 172 исследований просоциального поведения (Eagly, Crowley, 1986) обнаружились значимые половые различия: мужчины чаще, чем женщины, предлагают свою помощь. Однако в связи с этим общим заключением исследователи сделали несколько важных оговорок. Прежде всего, в большинстве социально-психологических исследований помогающего поведения изучалось вмешательство случайных очевидцев происшествия, а именно приход на помощь незнакомому человеку, оказавшемуся в трудной ситуации. В исследованиях просоциального поведения, о которых мы еще будем говорить в главе 12, как правило,

не изучались другие важные виды просоциального поведения, например уход за детьми, дружеская поддержка или препровождение пожилого родственника в больницу.

Опираясь на подход с позиции социальных ролей, Игли и Кроули (Eagly, Crowley, 1986) высказывают предположение о том, что, в то время как женские роли предусматривают оказание помощи, связанной с воспитанием и заботой, мужские роли сопряжены с оказанием помощи, связанной с совершением героических и рыцарских поступков. Исследования, посвященные вмешательству случайных очевидцев, регистрируют именно «рыцарское» поведение мужчин. Мужчины чаще женщин приходят на помощь оказавшимся в трудной ситуации незнакомым людям, и средняя величина половых различий в этих случаях составляет примерно третью часть стандартного отклонения. Мужчины особенно часто приходят на помощь, когда жертвой или просителем оказывается женщина, когда вокруг присутствуют другие люди, а также в ситуациях, в которых женщине грозит опасность.

Исследователи реже обращались к изучению того, как осуществляется помощь в личных взаимоотношениях друзей и родственников. Игли и Кроули (Eagly, Crowley, 1986) смогли найти пять исследований, продемонстрировавших, что женщины чаще мужчин оказывали своим друзьям помощь личного характера и давали им советы при решении личных проблем. В ходе исследований также изучалась социальная поддержка — оказание помощи друзьям и родственникам путем предоставления специфических услуг, советов и эмоциональной поддержки. В целом женщины чаще, чем мужчины, оказывают социальную поддержку другим людям (Shumaker, Hill, 1991). Женщины чаще становятся основными лицами, берущими на себя заботу о других членах семьи, принимают большее участие в воспитании детей и уходе за престарелыми родственниками (Unger, Crawford, 1992). Очевидно, то, какой из полов будет проявлять большую склонность к оказанию помощи, зависит от характера и вида ожидаемой помощи.

Конформизм

Стереотипные представления изображают женщин более уступчивыми, легковерными и конформными по сравнению с мужчинами. Как считает Игли (Eagly, 1987), традиционные социальные роли требуют от мужчин проявлять большее сопротивление влиянию. Как правило, в социально-психологических исследованиях конформизм и подчинение изучались в лабораторных условиях, где индивиды взаимодействовали с незнакомыми людьми.

Тщательные обзоры эмпирических исследований по социальному влиянию позволяют прийти к двум выводам. Первый связан с тем, что когда для обобщения результатов многих исследований используются процедуры метаанализа, отмечается небольшая, но статистически значимая тенденция женщин оказываться более подверженными влиянию (Eagly, 1987). Вторым и в равной степени важным выводом является то, что результаты различных исследований зачастую не согласуются между собой. Элис Игли (Eagly, 1978, 1983) обнаружила 62 исследования, посвященные половым различиям в убеждаемости — то есть степени, в которой на человека оказывают влияние аргументы, подкрепляющие или отрицающие правоту некоторой точки зрения. Лишь в 16% из них женщины легче поддавались убеждающим воздействиям; в подавляющем большинстве исследо-

ваний каких-либо различий в этом отношении между полами установлено не было. Точно так же Игли обнаружила 61 исследование, посвященное реакциям людей на групповое давление, или конформизм, подобных эксперименту Аша, который мы описали в главе 7. И снова лишь в 34% из них были получены результаты, согласно которым женщины чаще демонстрировали конформизм; в большинстве исследований половые различия в проявлении конформизма отсутствовали. Возникновение половых различий, по-видимому, обусловливается скорее специфическими особенностями самого исследования, например характером задания, на решение которого оказывается групповое давление, или тестирующих материалов.

Одна из интересных гипотез состоит в том, что половые различия в подверженности влиянию должны в большей мере обусловливаться традиционно мужским или женским характером решаемой задачи, нежели общей предрасположенностью женщин к конформизму. Люди в целом чаще обнаруживают склонность подчиняться чужим мнениям в вопросах, где они чувствуют себя недостаточно информированными или которые считают для себя недостаточно важными. Следовательно, женщины будут чаще обнаруживать конформизм при решении задач, традиционно считающихся мужскими, а мужчины будут чаще проявлять конформизм в отношении женских задач. Это предположение проверялось в исследовании Систранк и Мак-Дейвид (Sistrunk, McDavid, 1971). Они предлагали студентам и студенткам колледжа ответить на опросник, содержащий как вопросы фактического характера, так и предполагавшие высказывание личного мнения, часть из которых была связана с традиционно мужскими темами, такими как спортивные автомобили, политика и математика, а другие касались традиционно женских областей, таких как косметика, шитье или приготовление пищи. С целью обеспечения условий социального давления после каждого вопроса указывалось, как на него ответили большинство студентов. Мужчины чаще проявляли конформизм в отношении женских областей, женщины же чаще проявляли конформизм в отношении мужских. В целом не было обнаружено значимых различий между уровнем конформизма мужчин и женщин. Хотя эта интерпретация и выглядит достаточно убедительной, но чтобы обосновать ее универсальный характер, требуются дальнейшие исследования (Eagly, 1987).

Если в ходе эмпирических исследований снова и снова обнаруживается, что половые различия в подверженности влиянию чрезвычайно трудноуловимы и весьма незначительны по своей величине, почему столь живуч стереотип, согласно которому женщины считаются гораздо более уступчивыми, чем мужчины? Ответ на этот вопрос можно найти в распределении ролей, которые общество традиционно отводит мужчинам и женщинам (Eagly, Wood, 1985). В условиях повседневной жизни важной детерминантой социального влияния оказывается уровень престижа или власти, которым индивид обладает в своей группе. Например, в бизнесе подчиненные следуют указаниям своего босса; медсестра обычно выполняет распоряжения врача. Поскольку в сравнении с мужчинами женщины обычно обладают более низким профессиональным статусом, мы можем чаще наблюдать женщину, которая подчиняется мужчине, нежели наоборот.

Хотя в основе подобного паттерна поведения в действительности лежат различия в профессиональном статусе, люди могут делать ошибочные заключения о том, что женщины вообще характеризуются большей подверженностью влиянию.

Чтобы проверить это предположение, Игли и Вууд (Eagly, Wood, 1982) предлагали студентам прочесть описание мужчины, оказывавшего влияние на другого работника-женщину, или женщины, оказывавшей влияние на работника-мужчину. После этого испытуемых просили ответить на ряд вопросов, касавшихся описанных людей. Если испытуемые не имели информации о характере должностей этих людей, они полагали, что женщины обладали более низким статусом и что они, скорее всего, будут подчиняться в своем поведении мужчинам, а не наоборот. Если же в прочитанных ими описаниях присутствовало название должности, испытуемые считали, что такое подчинение будет скорее основываться на статусе, нежели на поле. Эти результаты подтверждают предположение о том, что стереотипы по поводу женской подверженности влиянию основаны отчасти на том очевидном факте, что мужчины чаще, чем женщины, занимают более престижные и влиятельные позиции в обществе.

Невербальное общение

Стереотипы о женской интуиции гласят, что женщины превосходят мужчин в расшифровке или «чтении» невербального поведения. На этой основе делаются выводы, что матери могут более квалифицированно, нежели отцы, судить, например, о том, кричит их младенец из-за того, что он голоден, мокрый или у него болит животик. Сходным образом стереотипы утверждают, что женщины способны лучше чувствовать, испытывает ли другой человек подавленность, озабоченность или же просто усталость. Действительно ли женщины более успешны, чем мужчины, в расшифровке эмоций другого человека на основе выражений его лица, языка тела или тона голоса? Психологи исследовали справедливость этого гендерного стереотипа.

В типичном исследовании испытуемым предъявляется видеозапись человека, переживающего ряд различных эмоций. После просмотра каждой части этого фильма испытуемых просят указать, выбрав из предлагаемого списка эмоций (например, счастье, отвращение или страх) ту, которую, по их мнению, выражал данный человек. В других исследованиях испытуемые прослушивали записи голосов, при этом содержание их речи отфильтровывалось — изменялось таким образом, чтобы исказить слова и оставить отчетливым только сам звук голоса. Джудит Холл (Hall, 1978) представила обзор 75 исследований, результаты которых позволяли осуществлять сравнение полов. В 68 % более успешными в определении эмоций оказывались женщины; в 13 % более успешными в определении эмоций оказывались мужчины и в 19 % в этом отношении не было обнаружено половых различий.

Метааналитические исследования подтвердили и детализировали этот общий вывод (Hall, 1984). В целом женщины обнаруживают бóльшие умения в расшифровке невербальных сигналов. Женское превосходство оказывается наибольшим в чтении выражений лица, снижается в интерпретации телесных проявлений и сводится к минимуму в оценках тона голоса. Женщины также демонстрируют большую успешность в распознании лиц. Подобные половые различия были обнаружены среди младших школьников, подростков, юношей и взрослых людей. Хотя величина половых различий в расшифровке невербальных сигналов в разных исследованиях варьировалась, о женском превосходстве в этой области свидетельствует высокая согласованность их результатов (Hall, 1998).

Гораздо меньшая определенность наблюдается в отношении причин этих половых различий, несмотря на то что было предложено несколько возможных объяснений. Одно из таких объяснений состоит в том, что женщины обладают генетически «запрограмированной» чувствительностью к невербальным сигналам, обусловленной их важной ролью в понимании потребностей не владеющих речью новорожденных. Другое объяснение заключается в том, что женщин с детства приучают быть специалистами в эмоциональных вопросах, в результате чего они приобретают больший опыт в невербальном общении. Согласно третьему, на половые различия в этой области влияют взаимоотношения между индивидами. В соответствии с гипотезой подчинения, люди, обладающие меньшей властью (ими чаще оказываются женщины), обращают больше внимания на эмоции людей, которые такой властью обладают. Это объяснение подтверждается результатами исследований, показывающими, что независимо от своего пола подчиненные более точно оценивают чувства руководителей, чем руководители — чувства подчиненных (Snodgrass, 1992). Однако в некоторых ситуациях руководители и другие влиятельные индивиды могут быть заинтересованы в эффективной трансляции своих чувств подчиненным, облегчая тем самым последним их верную интерпретацию. И наоборот, подчиненные могут пытаться скрывать свои чувства перед начальником или руководителем (Hall, Halberstadt & O'Brien, 1997; Snodgrass, Hecht & Ploutz-Snyder, 1998). Пока что все эти объяснения следует рассматривать лишь в качестве теоретических гипотез.

Ощущение собственной ценности

Какой стартовый заработок вы сочли бы для себя приемлемым на своем первом рабочем месте после окончания колледжа? Бет Энн Мартин (Martin, 1992) задавала этот вопрос студентам последнего курса колледжа, специализировавшимся в области бизнеса. Предварительно она представила студентам подробную информацию о деньгах, которые зарабатывали предыдущие выпускники за последние годы. Пол предыдущих выпускников при этом не упоминался. Затем Мартин просила студентов указать, сколько они лично рассчитывали получать сразу после окончания колледжа. В среднем мужчины надеялись зарабатывать 18 203 долларов, а женщины 16 607 долларов — существенное различие. В другом исследовании Фэй Кросби (Crosby, 1982) тщательно уравнивала выборку работавших на полную ставку мужчин и женщин по уровню престижности их профессии, должностному статусу и другим измерениям трудовой деятельности. Оказалось, что в такой уравненной выборке женщины неизменно получали меньший заработок, чем мужчины. Удивительно, однако, что сами женщины не испытывали какой-либо неудовлетворенности уровнем оплаты труда или отношением к ним на работе. Хотя эти женщины и признавали, что другие женщины нередко подвергаются дискриминации в оплате своего труда, они не считали, что лично с ними в этом отношении обходятся несправедливо. Кросби назвала это «парадоксом довольной работницы».

Эти и другие данные говорят о том, что женщины и мужчины могут различаться в ощущении **собственной ценности** (*personal entitlement*) — или в представлениях о том, что, по их мнению, они заслуживают от своей работы или взаимоотношений (Major, 1993). В целом мужчины склонны рассчитывать на извлечение больших дивидендов, чем женщины, при одинаковых вкладах. Например, когда

испытуемые-мужчины и женщины индивидуально трудились над решением задачи, после чего их просили назначить себе справедливую оплату за свой труд, женщины платили себе меньше, чем мужчины (Desmarais, Curtis, 1997). В другом исследовании студентам колледжа обещали заплатить фиксированную сумму денег после завершения работы над лабораторной задачей (Major, McFarlin & Gagnon, 1984). Несмотря на то что обоим полам называлась одинаковая сумма денег, женщины трудились дольше, производили больший объем работы и выполняли ее более качественно и эффективно, чем это делали мужчины. Очевидно, женщины считали, что они должны приложить больше усилий, чтобы заслужить полученные деньги.

Бренда Мейджор (Major, 1989) предположила, что половые различия в ощущении ценности собственного труда являются следствием социального неравенства. В Соединенных Штатах мужчины и женщины, как правило, работают в различных сферах профессиональной деятельности, и традиционно женские виды труда (например, секретарь, воспитательница детского сада или официантка) обычно оплачиваются ниже традиционно мужских видов труда. В результате в оценке своей деятельности мужчины и женщины могут использовать различные стандарты, в том числе сравнивать собственные вознаграждения с вознаграждениями лиц того же пола. Поэтому женщины и мужчины различаются в ощущении собственной ценности. Мейджор (Major, 1989) делает широкое обобщение, согласно которому этот паттерн служит укреплению существующего положения вещей: «Из-за того что женщина не ощущает себя вправе получать за свой труд столь же высокую оплату, как мужчина, даже при объективно заниженной оплате своего труда женщина может не считать, что с ней обходятся несправедливо» (р. 108).

Исследователи приступили к проверке ряда специфических гипотез, касающихся половых различий в ощущении собственной ценности (Bylsma, Major, 1992; Mueller, Wallace, 1996; Phelan, 1994). Согласно теории социального сравнения, люди, оценивая последствия или результаты своей деятельности (оплату или другие получаемые ими вознаграждения), склонны сравнивать их с последствиями или результатами лиц того же пола. Следовательно, женщины будут сравнивать себя с другими недостаточно высокооплачиваемыми женщинами, а мужчины — сравнивать себя с другими более высокооплачиваемыми мужчинами. Хотя это и может быть справедливым в определенных случаях, в частности в традиционно женских или мужских видах деятельности, по-видимому, это не оказывается истинным для специалистов высокого уровня, например для женщин-юристов (например, Mueller, Wallace, 1996). Второе объяснение оценки результатов деятельности состоит в том, что женщины и мужчины по-разному склонны оценивать собственный вклад в работу, то есть качество своего труда. Существуют, например, данные о том, что в отсутствие обратной внешней связи в отношении качества своей работы женщины выражали меньшую степень уверенности в собственных умениях и эффективности, чем это делали мужчины (Lenney, 1977). В соответствии с этой гипотезой, когда люди получают непосредственную информацию о качестве своей работы, их половые различия в ощущении собственной ценности будут снижаться. В-третьих, у некоторых людей удовлетворенность трудом может определяться другими, нежели оплата, факторами, например отношениями с товарищами по работе, признанием ценности собственного вклада,

личной независимостью или уровнем рабочего стресса. Эта гипотеза получила поддержку в исследовании профессиональных менеджеров (Phelan, 1994), но не подтвердилась в исследовании юристов (Mueller, Wallace, 1996). На сегодня мы не располагаем окончательным объяснением «парадокса довольной работницы».

Половые различия в целом

Подводя итог исследованиям, посвященным половым различиям, следует выделить несколько общих моментов. Во-первых, из существования усредненных различий между полами, например в точности оценок эмоций на основе невербальных признаков, не следует, что все мужчины оказываются социально нечувствительными, а все женщины — невербальными экспертами. Во всех случаях можно наблюдать значительную степень индивидуальных различий; некоторые мужчины обнаруживают свое превосходство, а некоторые женщины — свою слабость в этих умениях. Во-вторых, существование различий между полами вовсе не означает, что индивидуальные умения и поведение оказываются неизменными. Как мужчины, так и женщины могут более (или менее) научиться оказывать помощь, становиться конформными, чувствительными к невербальным проявлениям или агрессивными.

При обсуждении гендерных проблем часто задают один и тот же вопрос: если отвлечься от биологических факторов, в чем заключаются различия между мужчинами и женщинами? Психологические исследования не дают однозначного и простого ответа (Eagly, 1995; Hyde, Plant, 1995). На уровне базовых способностей и мотиваций гендерные различия, как правило, незначительны или вообще отсутствуют (Hyde, 1996). Мужчины и женщины удивительно похожи в своих основных человеческих способностях. Однако в некоторых видах социального поведения устойчивые половые различия действительно существуют (вследствие комплексов различных причин), например в агрессии, конформизме, понимании невербальных сообщений и оказании помощи другим людям. Такие результаты вряд ли способны удивить. В одном из исследований обнаружилось, что студенты колледжа довольно точно оценивали размеры соответствующих половых различий (Swim, 1994).

Наконец, следует признать, что повседневная жизнь мужчин и женщин действительно во многом различается. Мужчины и женщины склонны включаться в различные виды деятельности и, следовательно, по-разному использовать свои способности. Вероятнее всего, именно женщина сменит малышу пеленки, а мужчина — спущенное колесо, чем наоборот. В заключительном разделе этой главы рассмотрим изменение социальных ролей женщин и мужчин в американском обществе.

Изменения женских и мужских ролей

В современной прессе широко обсуждается вопрос изменения ролей мужчин и женщин. Называет ли журналист такие изменения «шагом на пути к установлению справедливости» или сетует на крушение «традиционных ценностей», не многие станут отрицать, что жизнь современных мужчин и женщин уже не такая, как раньше. Традиционные гендерные роли строились на основе двух базовых принципов. Согласно первому, мужчины и женщины должны заниматься выполнением различных функций, т. е. необходимость разделения труда в соответствии

с гендером не вызывала сомнений. В соответствии со вторым, мужчины должны быть доминирующим полом как в семье, так и в обществе в целом. Исследователи зафиксировали изменения, произошедшие в так называемых поло-ролевых установках (аттитюдах) — общественных представлениях о подобающих мужчинам и женщинам ролях.

Изменения установок, касающихся гендерных ролей

Существуют многочисленные свидетельства изменения представлений о традиционном распределении мужских и женских ролей. Исследования, посвященные оценке общественных аттитюдов в отношении гендерных ролей, позволяют проследить эти изменения. Например, в 1936 году лишь 18% жителей Соединенных Штатов одобряли желание жены самостоятельно зарабатывать деньги при наличии мужа, способного обеспечить семью. В 1976 году большинство мужчин (65%) и женщин (70%) уже одобряли работающих жен (Boer, 1977). Аналогичным образом национальный опрос студентов-первокурсников колледжей обнаружил снижение их согласия с утверждением «Было бы лучше, если бы дела замужних женщин ограничивались исключительно домом и семьей». В 1970 году с этим утверждением согласилось 48% студентов, однако процент согласных снизился до 27% в 1980 году и до 26% в 1992 (*Higher Education Research Institute*, 1993). Эти сдвиги в сторону от традиционных взглядов на гендерные роли продолжаются и сегодня.

В начале 1970-х Джанет Спенс и Роберт Хелмрейч (Spence, Helmreich, 1972) разработали стандартизированный тест карандаша-и-бумаги, измеряющий установки по отношению к правам и ролям женщин в обществе. С тех пор Шкала аттитюдов по отношению к женщинам (*Attitudes Toward Women Scale, AWS*) стала наиболее популярным инструментом оценки гендерных аттитюдов (известных также как полоролевые аттитюды). В *AWS* респондентов просят указать степень согласия или несогласия со следующего рода утверждениями.

- Сквернословие и ругань более отвратительны, когда их произносят женщины, нежели мужчины.
- Интеллектуальное лидерство в обществе должно быть закреплено за мужчинами.
- Женщинам следует меньше беспокоиться о своих правах и больше о том, чтобы быть хорошими женами и матерями.

За последние 25 лет с использованием *AWS* были обследованы свыше 70 выборок студентов американских колледжей. Средние оценки по *AWS* могут колебаться в пределах от 0 (сильное несогласие) до 3 (сильное согласие), при этом более высокие оценки указывают на более эгалитарные убеждения. В одном из недавних аналитических обзоров этих исследований (Twenge, 1997) была зафиксирована устойчивая тенденция к усилению эгалитарных аттитюдов, что и изображено на рис. 11.2. Обнаружилось также, что по сравнению с мужчинами женщины обладают более эгалитарными представлениями о гендерных ролях.

Результаты кросс-культурных исследований показывают, что традиционные установки по отношению к гендерным ролям наиболее сильно выражены в экономически слаборазвитых и аграрных регионах. Во всем мире в сравнении с женщинами мужчины тяготеют к выражению более традиционных аттитюдов (Wiiliams, Best, 1990b).

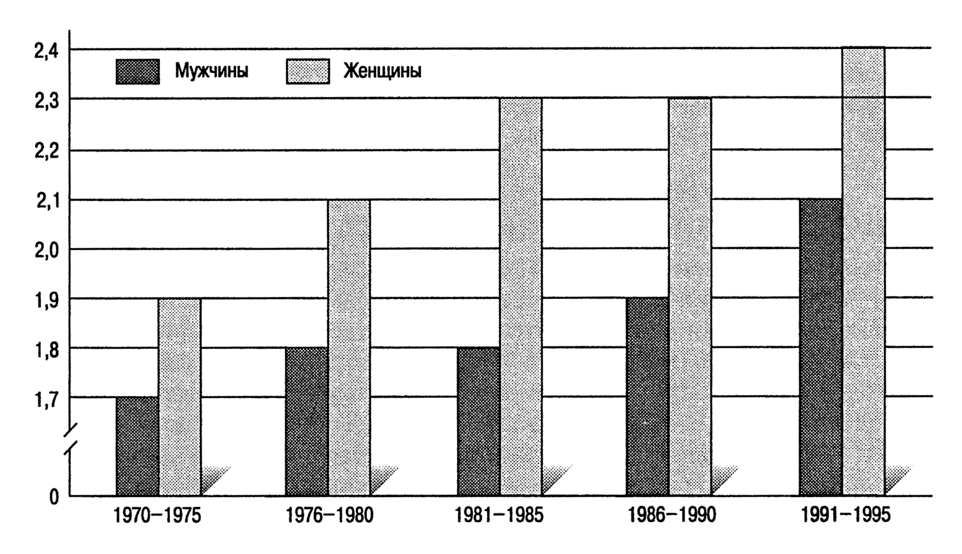


Рис. 11.2. Средние оценки мужчин и женщин-учащихся колледжей по Шкале аттитюдов по отношению к женщинам за период с 1970 по 1995 год. Примечание. Средние оценки могут колебаться в пределах от 0 (сильное несогласие) до 3 (сильное согласие). Более высокие оценки указывают на более эгалитарные аттитюды. В каждый период времени различия в оценках между мужчинами и женщинами были статистически значимыми. Источник: цит. по: Twenge, 1997, p. 42

Разделение труда

Отмечаются также важные изменения в поведении мужчин и женщин. Одним из таких примеров служит тот факт, что женщины сегодня участвуют в получении высшего образования наравне с мужчинами. В 1978 году впервые за историю Соединенных Штатов в колледжи поступило больше женщин, чем мужчин. Женщины начали получать образование в высокопрестижных областях, где раньше доминировали мужчины. Женщины обладают примерно 40% научных степеней в области права, 33% в области медицины и 26% в области стоматологии (Краткий статистический обзор Соединенных Штатов, 1991). В области психологии женщины сегодня получают около 54% докторских степеней.

Пожалуй, наиболее драматическим изменением этого столетия стало увеличение числа женщин в сфере трудовой деятельности. В 1940 году в государственной и частной экономике было занято лишь 15% замужних женщин. Сегодня оплачиваемую работу имеют большинство замужних женщин, в том числе почти две трети матерей имеющих детей дошкольного возраста (Yoder, 1999). Однако женщины еще далеки от равного партнерства с мужчинами в сфере трудовой деятельности. Женщины по-прежнему заняты преимущественно в «низкостатусных» женских профессиях, таких как секретарь, воспитатель детского сада или школьный учитель. Отчасти по этой причине женщины зарабатывают в среднем лишь около 75 центов на каждый доллар, заработанный мужчинами, при этом афроамериканские, азиатоамериканские и испаноамериканские женщины зарабатывают еще меньше, чем их белые сестры. Мужчины зарабатывают больше даже в тех профессиях, где традиционно доминируют женщины. Например, данные переписи населения Калифорнии 1990 года показали, что мужчины, работавшие воспитателями

в детских садах, зарабатывали около 42 880 долларов в год в сравнении с 35 580 долларов воспитателей-женщин. Мужчины-учителя и библиотекари зарабатывали 38 700 долларов в сравнении с 28 500 долларов женщин (Hubler, Silverstein, 1992).

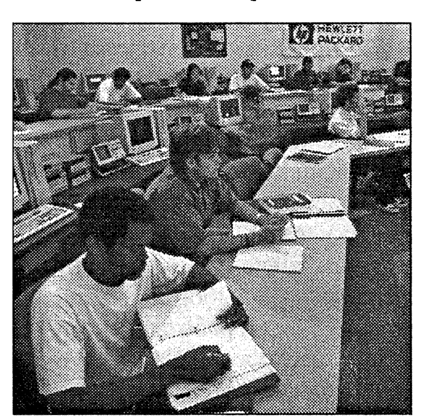
Семейные обязанности. Чаще ли современные мужчины занимаются теми делами, которые прежде считались «исключительно женскими»? Легко обнаружить повседневные примеры таких изменений. Все чаще можно видеть мужчину, покупающего продукты или прогуливающегося с коляской в парке. Американские мужчины сегодня проводят больше времени со своими детьми, чем это было в недавнем прошлом (Douthitt, 1989). Вместе с тем участие мужчин в домашних делах и воспитании детей — или, как это иногда называют, в *семейной работе* — в сравнении с женщинами остается по-прежнему незначительным. По данным одного из исследований, проведенного на репрезентативной выборке американских супружеских пар с детьми, жены выполняли около 80% всей работы по дому (Coltrane, Ishii-Kuntz, 1992). В другом широкомасштабном опросе семейных пар также обнаружилось, что жены несли на себе свыше 80% обязанностей, связанных с воспитанием и уходом за детьми (Petrson, Gerson, 1992).

Интересно, что общее количество времени, затрачиваемое мужьями на работу по дому и на воспитание детей, зачастую не связано с наличием или отсутствием у жены оплачиваемой работы (Douthitt, 1989). В среднем муж, жена которого имеет 40-часовую рабочую неделю, тратит на выполнение домашних обязанностей не больше времени, чем муж, жена которого все время находится дома! Женщины выполняют большую часть работы по дому и уходу за детьми независимо от того, имеют они оплачиваемую работу или нет. Основное различие состоит в том, что работающие жены затрачивают меньше времени на выполнение домашних дел (около 28 часов в неделю), чем неработающие (около 53 часов в неделю). Возрастает ли сегодня участие мужей в выполнении семейных обязанностей или нет, остается спорным вопросом (Godwin, 1991). Одни исследователи обнаруживают, что мужья все чаще включаются в выполнение работы по дому и в воспитание детей, что приводит к более сбалансированному распределению домашнего труда. Другие не выявляют существенных изменений в этой области. В целом тенденция принимать большее участие в воспитании детей и в работе по дому характерна для мужчин, обладающих нетрадиционными полоролевыми аттитюдами, которые вынуждены это делать в силу занятости на работе своих жен и которые имеют примерно равный с женами уровень доходов (Deutsch, Saxon, 1998; Presser, 1994). Тем не менее в большинстве семей работа по дому и воспитание детей по-прежнему остается главным образом уделом женщины.

Совмещение множества ролей. Какие психологические последствия для женщин влечет за собой необходимость совмещать семейные и рабочие обязанности? В обзоре исследований, посвященных этому вопросу, Фэй Кросби (Crosby, 1991) приходит к заключению, что необходимость выполнения множества ролей может приводить к значительным нагрузкам. Работающие матери часто жалуются на недостаток времени и сна. И все же несмотря на эти и другие, реально возникающие проблемы, некоторые женщины находят в подобном совмещении ролей положительные стороны. Одна женщина сказала: «Это делает мою жизнь насыщенной. Я думаю, что это заставляет тебя по-настоящему ощутить себя способной на многое» (Crosby, 1991, p. 88). Исследования описывают психологические преимуще-

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Гендерный пробел в высокотехнологичных областях



Америка столкнулась с проблемой острого дефицита высококвалифицированной рабочей силы, в особенности людей, специализирующихся в области, приобретающей сегодня все большее значение – компьютерной индустрии. Эта проблема оказывается настолько серьезной, что сегодня законодатели вынуждены подталкивать федеральное правительство к ослаблению ограничений визового режима в отношении иностранных специалистов в области компьютерных технологий, облегчающих их привлечение для работы в Соединенных Штатах. Другой возможный выход видится в более активном привлечении женщин в область компьютерных наук, однако в действительности гендерный пробел среди представителей компьютерных профессий неуклонно расширяется (Piller, 1998).

Несмотря на постоянно растущий уровень оплаты труда в области компьютерных технологий, процент женщин, занятых в этой отрасли, существенно уменьшился. В 1990 году 35% специалистов по компьютерным системам и программистов составляли женщины; сегодня эта цифра упала до 29%. Ронни Фалькао – одна из многих женщин, избравших профессиональную карьеру специалиста в области компьютеров. После окончания факультета компьютерных наук Стэнфордского университета она поступила на должность разработчика компьютерных программ в Silicon Valley. Однако, несмотря на радость, которую доставляла эта работа, ей пришлось столкнуться с неожиданными препятствиями: «Я устала работать с мужчинами, которые по-прежнему обращаются с вопросами к своим же коллегам-мужчинам, несмотря на то что они прекрасно знают, что я могу дать им более квалифицированный ответ; очевидно, их оскорбляет сам факт того, что я могу предложить лучшее техническое решение той или иной задачи» (цит. по: Piller, 1998, p. A1). В конечном итоге она уволилась с работы и переквалифицировалась в акушерку.

Процент женщин, изучающих компьютерные науки в колледжах, также уменьшается. В 1995 году женщинам досталось 18% дипломов о высшем образовании в области компьютерных наук. К 1997 году их доля упала до 16%, и эта тенденция, по-видимому, продолжает сохраняться. Количество девушек, записывающихся в старших классах на прослушивание специализированных курсов в области компьютерных наук, также снижается. Критики указывают на тот факт, что большинство учебных программ подобного рода концентрируются на узкотехнических проблемах, и в них уделяется недостаточно внимания практическим приложениям компьютерной технологии. Другие считают, что корни этой проблемы следует искать в детском возрасте. Примерно к 10 годам мальчики начинают проявлять больший интерес к компьютерам, чем девочки. Почему это происходит? Высказывается мнение, что девочек отталкивает насилие, присущее многим детским компьютерным играм. Но Бренда Лоурел, опираясь на результаты обширного интервьюирования детей в возрасте от 7 до 12 лет, говорит, что девочки считают большинство компьютерных игр откровенно скучными. Она объясняет: «(Девочки) говорили нам, что им хотелось бы увидеть там героев, с которыми они могли бы устанавливать в своем воображении разные взаимоотношения и вместе с которыми можно было бы разрешать различные запутанные ситуации, похожие на те,

которые встречаются в реальной жизни» (цит. по: Piller, 1998, р. A16). Кроме того, девочек могут также отталкивать стереотипы, которые изображают компьютерных программистов социально беспомощными высоколобыми болванами. Короче говоря, представляется очевидным, что мир компьютеров носит отчетливый маскулинный характер, что охлаждает желание девочек и женщин приобретать современные компьютерные знания и совершать профессиональную карьеру в области высоких технологий.

ства совмещения множества ролей (Barnett, Marshall & Singer, 1992). В среднем совмещающие несколько ролей женщины чувствуют себя более счастливыми, более физически здоровыми и обладают более высокой самооценкой, чем женщины с небольшим количеством ответственных ролей. По-видимому, преимущества вносимого в жизнь разнообразия, социальных контактов и возможности зарабатывания денег зачастую перевешивают нагрузки, вызванные совмещением рабочих и домашних обязанностей. Эмоциональная поддержка, получаемая женщиной от одной роли, может ослаблять стресс, вызываемый другой ролью. Как объясняла одна женщина: «Когда я по-настоящему выматываюсь на работе, а затем прихожу домой и эти две крохи бегут к дверям... Я сразу забываю и отбрасываю все плохое, что произошло сегодня за день. Если бы у меня не было моих ребят, если бы мне не приходилось крутиться между работой и семьей, я, наверное, села бы и до самой ночи думала об этом никудышном дне» (Crosby, 1991, р. 148).

Однополые пары. Иная картина разделения домашнего труда возникает при исследовании интимных взаимоотношений лесбиянок и гомосексалистов (Peplau, Veniegas & Campbell, 1996). Как распределяют между собой семейные обязанности однополые пары? Чтобы ответить на этот вопрос, Ларри Курдек (Kurdek, 1993) сравнивал распределение работы по дому среди совместно проживающих гомосексуалистов и лесбиянок и разнополых супружеских пар. В разнополых парах домашние обязанности распределялись по половому признаку: жены выполняли основную часть работы, связанной с приготовлением пищи, уборкой и закупкой продуктов. В отличие от разнополых пар, лесбиянки и гомосексуалисты распределяли домашние обязанности гораздо более равномерным образом: ни один партнер не был вынужден выполнять большую часть работы. Гомосексуалисты разделяли домашние обязанности таким образом, чтобы каждый партнер имел отдельные области специализации, основанные на личных предпочтениях или способностях. Лесбиянки предпочитали поровну делить все обязанности или выполняя всю работу сообща, или устанавливая график с чередованием. В целом исследования показывают, что современные лесбиянки и гомосексуалисты отвергают традиционные роли мужей и жен в качестве модели для своих взаимоотношений и стремятся выстраивать более эгалитарные паттерны.

Мужское доминирование

Второй базовый принцип, на котором основаны гендерные роли, связан с представлением о том, что мужчины должны занимать лидерские позиции как в семье, так и в обществе в целом. Сегодня в этих областях происходят очевидные изменения.

В области общественной жизни ушли в небытие законы, запрещавшие женщинам голосовать, иметь собственность и определявшие женщин в целом как граждан второго сорта. Мы стали свидетелями того, как была избрана первая женщина-губернатор и первая женщина-член Верховного суда США. Тем не менее

количество женщин во властных структурах общества по-прежнему остается весьма незначительным. Женщины составляют ничтожный процент в Сенате и в Палате представителей США. Что касается местных структур, взгляните на свой колледж или университет. Вы обнаружите там множество женщин-секретарей и нескольких женщин-профессоров, тогда как большая часть факультетского руководства, большая часть деканов, большинство представителей высшей администрации, в том числе и сам ректор — мужчины. Женщины по-прежнему далеки от равного партнерства в трудовой и общественной сферах жизни (Deaux LaFrance, 1998).

В области личных взаимоотношений степень мужского доминирования оценить значительно труднее. На уровне личностных диспозиций мужчины и женщины не различаются ни по своему интересу к власти, ни по своей мотивации к власти (Winter, 1988). Однако социальные обычаи традиционно наделяли мужчин большим правом назначать свидание и руководить супружескими отношениями. В частности, до 1970-х годов законы штатов предоставляли мужьям полный контроль над семейной собственностью и разрешали им, в качестве «главы семьи», самостоятельно принимать решения о месте ее проживания. Как мы уже видели в главе 9, многие супружеские пары, а также большинство встречающихся пар характеризуют сегодня свои взаимоотношения как равные в отношении власти. Однако когда эти взаимоотношения оказываются неравными, большим влиянием и властью чаще располагает мужчина.

Даже молодые пары, значительно в большей степени приверженные эгалитарным нормам взаимоотношений, иногда сталкиваются с трудностями в достижении этих идеалов. Индивиды, отвергающие абстрактный принцип мужского доминирования, могут все же следовать социальным сценариям, поощряющим мужское лидерство. Исследование встречающихся пар иллюстрируют эту идею (Rose, Frieze, 1989). Психологи просили студентов колледжа перечислить действия молодого человека и девушки, которые бы каждый из них предпринял при подготовке к своему первому свиданию, при встрече и на протяжении дальнейшего свидания. Типичный сценарий свидания приведен в табл. 11.4. Обратите внимание, что он предусматривает выполнение мужчиной роли лидера на всех этапах свидания: на этапе приглашения девушки, в принятии решения куда пойти, инициировании физического контакта и в предложении повторной встречи. Другими словами, современные правила свиданий продолжают отводить мужчине роль «главного лица». Два последующих исследования продемонстрировали универсальность подобного сценария. В ходе одного из них студентов колледжа просили описать не типичное первое свидание, а свое конкретное первое свидание, состоявшееся при их последнем знакомстве (Rose, Frieze, 1993). В другом исследовании студенты описывали свидание с человеком, который им был ранее знаком по работе или по какому-нибудь другому групповому контексту (Laner, Ventrone, в печати). В обоих случаях были представлены почти идентичные сценарии. Лейнер и Вентроун (Laner, Ventrone, p. 2, *в печати*) развивают мысль о том, что «если такое стереотипное гендерное поведение способствует успешному итогу первого свидания, представляется высоковероятным, что его основа — женщина как ведомое лицо... и помощник в планах мужчин, мужчина как доминирующее лицо, составитель планов и экономический спонсор — ...будет сохраняться и при их последующих встречах».

Таблица 11.4

Сценарий типичного первого свидания

Роль женщины	Роль мужчины
Рассказать подругам и членам семьи	* Назначить свидание
Подготовиться и принарядиться	Подготовиться и принарядиться
Чувствовать возбуждение	Чувствовать возбуждение
Волноваться по поводу внешнего облика	Волноваться по поводу внешнего облика
Ожидать назначенного времени	Приводить в порядок машину, квартиру
	*Проверять наличные средства
Просить заехать за ней домой	Соглашаться заехать за ней домой
Знакомить с родителями или однокурсниками	Знакомиться с родителями или однокурсниками
Уходить из своего дома	Уходить из ее дома
	*Открывать дверцу машины, приглашая сесть
Соглашаться с планами	Соглашаться с планами
Расспрашивать о нем, чтобы лучше его узнать	Расспрашивать о ней, чтобы лучше ее узнать
Говорить комплименты	Говорить комплименты
Шутить, смеяться и рассказывать разные вещи	Шутить, смеяться и рассказывать разные вещи
Стараться произвести впечатление	Стараться произвести впечатление
Отправляться в кино, на концерт или вечеринку	Отправляться в кино, на концерт или вечеринку
Есть	Есть
	*Платить
	*Проявлять инициативу в физическом сближении
	Провожать ее до дома
Говорить ему, что она прекрасно провела время	Говорить ей, что он прекрасно провел время
	*Предлагать следующую встречу
	*Просить не забывать и звонить

Окончание табл. 11.4

Роль женщины	Роль мужчины
Целовать на прощание	Целовать на прощание
	Ехать домой

Примечание. Мужской сценарий содержит больше элементов, чем женский. Мужчина, как правило, исполняет роль лидера, что проявляется в его специфических действиях, отмеченных звездочками.

Источник: цит. по: Rose, Frieze (1989, June), *Gender and Society* (Vol. 3, № 2). Copyright 1989 by Sociologists for Women in Society. Печатается с разрешения Sage Publications.

Кроме того, культурные стандарты романтических свиданий и вступления в брак продолжают создавать ситуации, в которых женщины обладают меньшими возможностями волеизъявления по сравнению со своими любовными партнерами. Уже в силу того обстоятельства, что женщины чаще выходят замуж за партнеров старше их по возрасту, более образованных, зарабатывающих больше денег и занимающихся более престижной работой, женщины могут оказываться на второстепенных ролях в вопросах власти во взаимоотношениях с мужчинами. Отношения молодых людей к вопросам власти в любовных свиданиях и супружеских взаимоотношениях нередко носят амбивалентный характер. С одной стороны, они разделяют абстрактные демократические принципы, предусматривающие равноправие мужчин и женщин в принятии общих решений. С другой стороны, они следуют традиционным паттернам взаимодействия мужчин и женщин, в результате чего мужчины, специально к этому не стремясь, могут приобретать в таких взаимодействиях большую степень контроля.

В современном обществе параллельно сосуществуют различные трактовки гендерных ролей. Возможности, которыми сегодня располагают люди, как в области трудовой деятельности, так и в области личных взаимоотношений, гораздо менее ограничены полом, чем это было в прошлом.

Резюме

1. Пол — одна из ключевых категорий социальной жизни. Процесс отнесения людей, предметов и видов деятельности к «мужскому» и «женскому» роду называется гендерной типизацией.
2. Гендерные стереотипы — это представления о типичных личностных свойствах мужчин и женщин. Культурные стереотипы — это существующие на уровне общественного сознания образы полов, которые можно обнаружить в средствах массовой информации, искусстве и литературе. Личные стереотипы относятся к индивидуальным убеждениям о типичных свойствах мужчин и женщин. Тенденция подчеркивать мужские лица и женские тела получила название фейсизма.
3. Стереотипы оказывают наибольшее влияние на восприятие, когда люди не располагают достаточной информацией, когда пол человека особенно бросается в глаза и когда этот человек не обладает достаточной степенью вла-

сти. Одна из проблем, связанных с гендерными стереотипами, состоит в том, что они могут искажать наши оценки успешности мужчин или женщин в их трудовой деятельности или в школьном обучении.

4. Гендерная идентичность, или знание о том, что мы являемся мужчиной или женщиной, приобретается в раннем детстве. Важнейшей вехой на пути психического развития становится момент, когда дети узнают, что их пол является неизменным и постоянным. С серьезным конфликтом в формировании гендерной идентичности сталкиваются транссексуалы: они убеждены в том, что их подлинный психологический пол отличается от их биологического пола.
5. Представления о мужественности (маскулинности) и женственности (фемининности) — важнейшие элементы нашей Я-концепции. Андрогинные люди воспринимают себя обладающими как сильно выраженными маскулинными (инструментальными), так и сильно выраженными фемининными (экспрессивными) качествами. Результаты исследований показывают несостоятельность модели конгруэнтности, утверждающей, что психологическое благополучие — прерогатива традиционно «маскулинных» мужчин и «фемининных» женщин.
6. Существуют четыре теоретических подхода к пониманию причин половых различий. Биологический подход подчеркивает роль физических различий, половых гормонов и эволюции. Подход с позиций социализации сконцентрирован на путях, которыми мы приобретаем сравнительно устойчивые гендерные характеристики через процессы моделирования и подкрепления, начиная с раннего детства. Подход с позиций социальных ролей утверждает, что люди склонны подчиняться ожиданиям, предъявляемым к связанным с полом социальным ролям, таким как роль мужа или медицинской сестры. Еще один подход указывает на ситуационную изменчивость человеческого поведения, обусловленную такими факторами, как половой состав группы, характер решаемой задачи или реализуемой деятельности и социальные ожидания других людей.
7. Множество исследований были посвящены сравнению поведения женщин и мужчин. Процедура, носящая название метаанализа, служит математическим средством интеграции результатов, полученных в ходе различных исследований. Исследования показывают, что в среднем мужчины оказываются более агрессивными и что в ряде ситуаций они обнаруживают большую способность противостоять социальному давлению. Мужчины чаще женщин оказывают помощь попавшим в трудную ситуацию незнакомым людям (в особенности женщинам); женщины чаще мужчин оказывают социальную поддержку и участие по отношению к своим друзьям и родственникам. Женщины в среднем лучше распознают невербальные сигналы. По-видимому, мужчины и женщины различаются в отношении их ощущения собственной ценности.
8. Аттитюды, касающиеся мужских и женских ролей (полоролевые аттитюды), со временем становятся все менее традиционными. Вместе с тем мужчины склонны выражать более традиционные аттитюды, чем женщины.

9. В повседневной жизни женщины и мужчины используют свои основные способности и мотивацию по-разному, включаясь преимущественно в специфические для своего пола виды деятельности. Традиционные гендерные роли предписывают разделение труда по половому принципу и наделяют большей властью мужчин. Несмотря на социальные изменения, оба этих традиционных паттерна по-прежнему продолжают сохраняться. Однако в целом возможности людей сегодня в меньшей степени ограничены их гендерными ролями, чем это было в прошлом.

Вопросы для размышления

1. Объясните разницу между культурными и личными стереотипами.
2. В этой книге говорится, что в дополнение к стереотипам о «женщинах» и «мужчинах» как таковых существуют также стереотипы в отношении отдельных категорий мужчин и женщин, таких как феминистки, домохозяйки, спортсмены и болваны. Попробуйте выделить не менее восьми таких гендерных категорий, существующих в вашем колледже или университете. Опишите каждую из них и проиллюстрируйте на соответствующем примере. Постарайтесь, чтобы в эти категории вошли как мужчины, так и женщины.
3. Опишите четыре основных теоретических подхода к гендеру, представленные в этой главе.
4. В этой главе рассказывалось о тесте карандаша-и-бумаги, который разработали Спенс и Хелмрейч для оценки аттитюдов, касающихся традиционных ролей женщин. Придумайте свою собственную десятипунктовую шкалу, которая бы измеряла аттитюды, касающиеся традиционных ролей мужчин. Включите в нее утверждения, которые, по вашему мнению, содержали бы ключевые элементы традиционных требований, предъявляемых к мужскому поведению. Разработайте вариант опросника, который можно было бы использовать для оценки аттитюдов студентов вашего колледжа или университета.
5. Проанализируйте паттерны мужского (или женского) доминирования в вашем колледже или университете. Подготовьте таблицу или схему, иллюстрирующую распределение полов среди лидеров вашего колледжа или университета в его административном аппарате, на вашем факультете, студенческом самоуправлении и т. д. Какой вывод вы можете сделать о степени мужского влияния в ключевых подразделениях вашего колледжа или университета?
6. Исследования показывают, что в семьях, где оба супруга работают, женщина берет на себя бóльшую часть работы по дому и забот, связанных с воспитанием и уходом за детьми. Как вы думаете, почему такое традиционное распределение «семейных обязанностей» сохраняется, несмотря на увеличившуюся долю работающих женщин? Приведите по меньшей мере три возможных объяснения.

Часть IV

Помощь и ущерб окружающим

ГЛАВА 12

Помогающее поведение

Вилсон Росс, 54 лет, вел свой хлебный фургон, когда сзади в него врезался большой грузовик. От сильного удара фургон потерял управление, перевернулся, и Росс потерял сознание. Когда стало заниматься пламя, Росс беспомощно висел в перевернутой кабине, пристегнутый к сиденью ремнями безопасности. Хотя несколько проезжавших водителей видели аварию и остановились, они не предпринимали попыток вытащить жертву из загоравшейся машины. Лишь Джексон Э. Стэллкап, ветеран Вьетнамской войны, зарабатывавший на жизнь перевозкой взрывоопасных материалов, остановил свой огромный 18-колесный грузовик, чтобы предложить помощь.

Быстро оценив ситуацию, Стэллкап через разбитое лобовое стекло ползком проник в кабину фургона. Ему никак не удавалось перерезать ножом нейлоновый ремень безопасности, удерживавший Росса. В этот момент к Россу вернулось сознание, и он попросил Стэллкапа не бросать его. «Я пообещал ему, что не оставлю его», — вспоминал впоследствии Стэллкап. Наконец, когда на Россе уже загоралась одежда, Стэллкап все же нашел пряжку и освободил Росса, рухнувшего на голову своего спасителя. Стэллкап с трудом протащил находящегося в полубессознательном состоянии мужчину через лобовое стекло. «Я вытащил его наверх. Как только мы выбрались, я услышал взрыв. Мне повезло. В этот день счастье было на его и на моей стороне». Взорвавшаяся машина полыхала в огне. За свой героический поступок Стэллкап был награжден премией в размере 2500 долларов и медалью Комитета национальных героев фонда Карнеги. С 1904 года этот комитет присудил награды более чем 8000 людей, рисковавшими своей жизнью ради оказания помощи тем, кто в ней нуждался.

История Стэллкапа наводит на мысль о существовании комплекса факторов, влияющих на решение человека оказать помощь. В газетных отчетах писалось, что эта ситуация напомнила Стэллкапу время, когда он воевал во Вьетнаме (Connelly, 1989, p. 8): «Мне вспомнился Вьетнам и мольбы о помощи раненых и умирающих людей. Я знал, что не смог бы вынести этого, если бы это повторилось опять. Я просто не смог бы жить в ладу с самим собой, если бы я бросил этого парня, слыша его крики из горящего грузовика». Стремлению Стэллкапа помочь человеку, попавшему в аварию, способствовала его физическая сила и опытность. Он носил с собой нож, который и пустил в ход, чтобы освободить раненого человека. Наряду с прежним военным опытом его настоящая работа, связанная с перевозкой взрывоопасных веществ, тоже могла усилить уверенность Стэллкапа в своей способности предотвратить беду. В отличие от других людей, которых удерживала опасность ситуации, Стэллкап оказался готов рискнуть своей жизнью.

Альтруистические поступки, подобные этому, резко контрастируют со случаями очевидного безразличия к положению жертв. В 1964 году молодая девушка по имени Китти Дженовезе возвращалась после работы домой поздно вечером. Возле самых дверей своего дома на Кью-Гарденс в Нью-Йорке она подверглась нападению преступника, который стал наносить ей удары ножом. В ходе борьбы с нападавшим, продолжавшейся в течение получаса, Китти кричала о том, что ее бьют ножом, и умоляла о помощи. Позже 38 человек, живших в этом и в соседних домах, признались, что слышали ее крики. Но ни один из них не пришел к ней на помощь и даже не позвонил в полицию. Полицию вызвали лишь спустя 20 минут после убийства; она прибыла через 2 минуты. Но и после этого никто из соседей не вышел на улицу, пока «скорая помощь» не увезла мертвое тело девушки. Почему никто не помог Китти Дженовезе? В то время многие комментаторы этого события усмотрели в нем признак растущего в обществе бездушия и безразличия к человеческим страданиям. Эта трагедия побудила социальных психологов попытаться, используя научные методы, ответить на вопрос, почему свидетели иногда не приходят на помощь незнакомым людям, оказавшимся в тяжелой ситуации, а иногда рискуют собственными жизнями, чтобы спасти незнакомых людей, нуждающихся в их помощи. Толчком к большинству ранних исследований, которые будут описаны в этой главе, послужила история, связанная со смертью Китти Дженовезе.

Определение альтруизма и просоциального поведения

Перед тем как приступить к обсуждению, нам необходимо уточнить значение двух ключевых понятий: альтруизма и просоциального поведения. **Альтруизмом** называют действия, связанные с добровольным оказанием помощи человеку, в отсутствие ожиданий, что они повлекут за собой какие-либо вознаграждения, за исключением разве что ощущения совершения доброго дела (Schroeder, Penner, Dovidio & Piliavin, 1995). Согласно этому определению, является ли некий поступок альтруистическим или нет, определяется намерениями оказывающего помощь человека. Незнакомый человек, который рискует своей жизнью ради того, чтобы вызволить жертву из горящего дома, и после этого незаметно исчезает, не назвав своего имени, с потерей всяких шансов на получение вознаграждения или публичного признания, совершает альтруистический поступок. Большая часть исследований, которые будут представлены в этой главе, посвящены именно такой бескорыстной помощи, оказываемой незнакомому человеку в трудной для него ситуации.

Просоциальное поведение (*prosocial behavior*) — гораздо более широкая категория (Batson, 1998). Она включает в себя любые действия, связанные с оказанием помощи или намерением оказать помощь другим людям независимо от характера ее мотивов. Большинство просоциальных поступков не оказываются абсолютно бескорыстными. Например, если вы на добровольных началах участвуете в работе благотворительной организации, чтобы произвести впечатление на своих друзей или чтобы добавить строку в свое резюме, которая может улучшить ваши перспективы на получение будущей работы, вы не поступаете альтруистич-



В течение всей жизни члены семьи и друзья оказывают друг другу разнообразную помощь, во многом и малом. Эта девушка помогает своей бабушке погрузить в машину купленные продукты

но в строгом смысле этого слова. Просоциальное поведение можно расположить вдоль континуума от оказания абсолютно бескорыстной помощи до оказания помощи, преследующей исключительно корыстные интересы.

Наша повседневная жизнь дает нам массу примеров просоциального поведения. Даже маленькие дети обнаруживают способность помогать другим. В одном из исследований велись наблюдения за детьми в возрасте от 3 до 5 лет, игравшими в детском саду (Strayer, Wareing & Rushton, 1979). В среднем за час каждый ребенок совершал 15 такого рода действий, от передачи игрушки другому ребенку до утешения своего плачущего товарища или оказания помощи воспитателю. В ходе исследований также обнаружилось, что дети, которые делятся игрушками, оказывают помощь и утешают других детей, оказываются наиболее популярными среди своих ровесников (Eisenberg, Fabes, *в печати*). В исследовании молодых людей Мак-Гвайр (MacGuire, 1994) просила студентов колледжа припомнить и описать случаи, в которых им довелось оказывать помощь и получать помощь самим. Эти студенты без труда выделили 72 различных вида помощи, включая случайную помощь (например, подсказать правильную дорогу, поднять упавшие бумаги), вещественную помощь (например, одолжить кому-либо денег, упаковать или поднести что-либо), эмоциональную помощь (например, выслушать чей-нибудь рассказ о личных проблемах) и экстренную помощь (отвезти кого-либо в больницу, подтолкнуть застрявшую машину).

На просоциальное поведение оказывает влияние характер взаимоотношений между людьми. Основано ли оно на симпатии, чувстве долга, своекорыстии или эмпатии, мы чаще помогаем тем, кого мы хорошо знаем и любим, нежели тем, кого мы не знаем. Не выглядит неожиданным, что в исследовании Мак-Гвайр студенты колледжа чаще оказывали вещественную и эмоциональную помощь друзьям, чем незнакомым людям. В другом исследовании Пол Амато (Amato, 1990) просил молодых людей описать недавние случаи, в которых им довелось оказать помощь кому-нибудь. В большинстве ситуаций помощь оказывалась друзьям и родственникам. Лишь в 10% описанных ситуаций помощь предоставлялась абсолютно незнакомому человеку. Как правило, такого рода помощь бывала случайной и спон-

танной: подсказать дорогу, помочь поднять упавший сверток или преложить свое место в автобусе. В отличие от этого, большая часть помощи, предоставляемой знакомым, была преднамеренной, например навестить заболевшего товарища или помочь кому-либо перевезти вещи на новую квартиру.

Несмотря на то что люди реже предлагают свою помощь незнакомым людям, нежели друзьям, первая не является такой уж редкостью. Факты человеческой готовности помочь незнакомым людям, оказавшимся в затруднительной ситуации, зафиксированы во множестве исследований. В исследовании, проводившемся в одном из американских городов Среднего Запада, обнаружилось, что более половины женщин были готовы дать деньги на автобусный проезд до университета студенту, объяснявшему, что у него «пропал» кошелек (Berkowitz, 1972). В Нью-Йорк Сити большинство пешеходов с готовностью отзывались на различные просьбы о помощи прохожего. Восемьдесят пять процентов нью-йоркцев называли время, 85% указывали дорогу и 73% разменивали доллар по 25 центов (Latané, Darley, 1970). В другом исследовании на улицах Нью-Йорка 50% людей, нашедших «потерянный» кошелек (специально оставлявшийся исследователями), отсылали его по почте владельцу (Hornstein, Fisch & Holmes, 1968). Просоциальное поведение имеет место даже в городском метро. Когда пассажир (являвшийся исследователем) падал, делая вид, что повредил колено, 83% людей, находившихся в метро, предлагали ему свою помощь (Latané, Darley, 1970). В другом исследовании в городском метро экспериментаторы изображали физическое недомогание, сопровождаемое падениями и попытками подняться, и всегда получали помощь (Piliavin, Rodin & Piliavin, 1969).

Теоретические подходы к оказанию помощи

Понимание просоциального поведения имеет широкую теоретическую базу; некоторые подходы мы рассматривали в главе 1. Подход с позиции принятия решения фокусируется на процессах, влияющих на наше восприятие необходимости предоставления помощи в сложившейся ситуации. В рамках этого подхода также подчеркивается сравнительная оценка индивидом затрат и вознаграждений, которые влечет за собой его решение об оказании помощи. Согласно подходу с позиций научения, помогающее поведение реализуется в соответствии с фундаментальными принципами подкрепления и моделирования. С точки зрения эволюционного подхода человеческая предрасположенность к оказанию помощи — неотъемлемая часть нашего генетического и эволюционного наследия. Наконец, при объяснении просоциального поведения подчеркивается важная роль социальных норм, предписывающих нам оказывать помощь тем, кто в ней нуждается. Мы рассмотрим каждую из четырех теорий оказания помощи.

Подход с позиции принятия решения

Помощь предоставляется, когда индивид принимает соответствующее решение и претворяет его в конкретные действия. В любой ситуации принятие индивидом решения об оказании помощи сочетает в себе процессы социального мышления и рационального принятия решений (Latané, Darley, 1970). На рис. 12.1 показаны этапы принятии решения о помощи. Сначала человек должен обратить внимание на то, что что-то произошло, и оценить необходимость предоставления помощи

в данной ситуации. Если она необходима, человек оценивает, следует ли именно ему брать на себя ответственность за оказание помощи. Затем человек сравнивает вознаграждения и затраты в случае предоставления или непредоставления помощи. Наконец, человек должен решить, какого именно рода помощь требуется и как ее реализовывать. Давайте рассмотрим каждый шаг более подробно.

Восприятие необходимости. Ночью раздается пронзительный вопль. Вы просыпаетесь и видите, что сейчас 2 часа ночи. До вашего слуха доносятся крики женщины: «Прекрати! Оставь меня!» Вы также слышите разгневанный мужской голос, но не можете разобрать его слов. Что происходит? Простая ссора любовной пары или серьезное физическое нападение? Требует ли эта ситуация немедленного постороннего вмешательства?

Первый важный шаг в любом просоциальном действии состоит в том, чтобы осознать, что что-то происходит, и решить, требуется ли при этом какая-либо помощь. Иногда ее необходимость представляется очевидной: при игре в футбол ребенок получил серьезную травму и нуждается в срочной медицинской помощи. Однако в большинстве ситуаций, таких как крики в ночи, прийти к такому решению может оказаться гораздо труднее. Неопределенность является одной из основных причин, препятствующих принятию решения оказать помощь. В одном из исследований обнаружилось, что когда студенты становились свидетелями явного чрезвычайного происшествия — например, раздававшихся за стеной звуков падения мужчины с лестницы и его болезненных стонов, все они отправлялись к нему на помощь. В другом случае, когда студенты оказывались свидетелями более двусмысленной ситуации — тех же самых звуков падения, но в отсутствие каких-либо вербальных признаков полученной жертвой травмы, — готовность оказать помощь выразили лишь около 30% испытуемых (Clark, Word, 1972).

На какие признаки опираются люди, принимая решение о чрезвычайном характере сложившейся ситуации? В исследовании Шотланда и Гастона (Shotland, Huston, 1979) были выделены пять важнейших характеристик, которые позволяют оценить некое событие как чрезвычайное.

1. Происходящее оказывается внезапным и неожиданным.
2. Существует очевидная угроза нанесения ущерба жертве.
3. Величина ущерба жертве возрастает пропорционально времени бездействия наблюдателя.
4. Жертва оказывается беспомощной и не может обойтись без посторонней помощи.
5. Возможен определенный вид эффективного вмешательства.

Большинство людей расценивают чрезвычайными следующие события: сердечный приступ, далеко зашедшую сцену насилия, автомобильную аварию с неподвижно лежащим на земле водителем. Люди с меньшей уверенностью оценивают характер ситуации как чрезвычайный, если со стороны жертвы присутствует сильный отпор, если они выслушивают жалобы друзей на свою жизнь или видят неподвижную машину, стоящую на обочине дороги.

Наша интерпретация или оценка ситуации имеет первостепенное значение при принятии решения помочь другому человеку. Шотланд и Строу (Shotland, Straw, 1976) показали, что люди совершенно по-разному реагируют на одну и ту

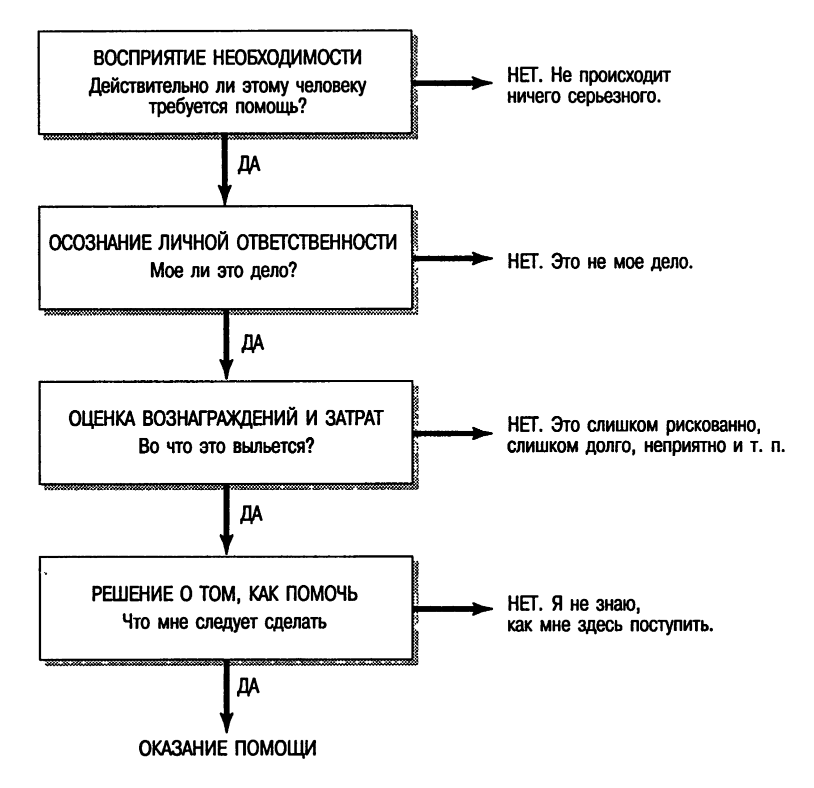


Рис. 12.1. Согласно подходу с позиции принятия решения, процесс, приводящий к оказанию помощи в чрезвычайной ситуации, включает четыре основных этапа. Принимаемые на каждом из них решения могут завершить или продолжить процесс оказания помощи

же сцену борьбы, в зависимости от того, воспринимают они ее как ссору между любовными партнерами или как борьбу незнакомых людей. В этом исследовании студенты по одному приходили на факультет психологии в вечернее время, чтобы заполнить опросник, измеряющий аттитюды. По прошествии некоторого времени до работавшего над опросником студента начинали доноситься звуки разгоравшейся в коридоре за стеной борьбы (в действительности сцены, имитировавшейся другими студентами). Женщина кричала и умоляла мужчину оставить ее в покое. В экспериментальном условии «с супругами», когда женщина кричала: «Я не знаю, зачем я только вышла за тебя замуж», попытку вмешаться предприняли только 19% студентов. Однако в условии «с незнакомыми людьми», где женщина кричала: «Я вас не знаю», попытку вмешаться либо прямым путем, либо путем вызова полиции предприняли уже 65% испытуемых. Невзирая на полную идентичность обеих сцен в остальных отношениях, испытуемые воспринимали ситуацию как более серьезную, а женщину как в большей степени нуждающуюся в помощи в экспериментальной ситуации «незнакомые люди».

В реальных жизненных ситуациях, когда взаимоотношения между участниками подобных сцен оказываются в значительной степени неочевидными, наблюдатели могут счесть их за обычные любовные ссоры и отказаться от вмешательства.

Хотя подобная реакция может завершиться трагическим исходом для жертвы, она оказывается не столько следствием нежелания людей помочь, сколько следствием их непонимания ситуации.

Принятие на себя ответственности. Второй шаг в принятии решения об оказании помощи состоит в принятии на себя ответственности. Рассмотрим такую ситуацию. Вы лежите на пляже и загораете. Пустующее по соседству с вами место занимает женщина, которая расстилает коврик, ложится и настраивает свой радиоприемник на местный музыкальный канал. Спустя несколько минут она уходит купаться, оставив радиоприемник на коврике. Чуть позже проходящий мимо мужчина замечает радио, быстро хватает его и начинает удаляться. Как вы поступите? Вполне возможно, что вы не попытаетесь остановить вора, напомнив себе, что вы не отвечаете за чужие вещи.

В эксперименте, в котором воссоздавалась только что описанная сцена, лишь 20% людей попытались догнать вора и потребовать от него объяснений (Moriarity, 1975). Однако в другом экспериментальном условии, перед тем как уйти купаться, владелица радио подходила к соседу и просила его «посмотреть за вещами». Девяносто пять процентов из тех, кто соглашался на ее просьбу, впоследствии пытались остановить вора. Когда люди ощущают личную ответственность, они гораздо чаще оказывают помощь.

Другая демонстрация важной роли сознания личной ответственности осуществлена в остроумном полевом исследовании (Maruyama, Fraser & Miller, 1982). Во время празднования Дня всех святых к группам детей, появлявшихся в одном из домов с традиционными угрозами и требованиями угощений, обращались с ответной просьбой пожертвовать свои конфеты для детей из местной больницы. В исследовании использовались три экспериментальных условия, позволявших манипулировать восприятием детьми своей личной ответственности. В первой экспериментальной ситуации встречавшая детей женщина создавала личную ответственность каждого за пожертвованные им конфеты, говоря, что напишет на пакете с конфетами имя ребенка. Во втором случае она таким же образом делала ответственным за всю группу одного ребенка. В третьей ситуации личная ответственность ничем не подчеркивалась. Различия в степени ответственности оказали очевидное влияние на количество пожертвованных детьми конфет, что и показано на рис. 12.2. Когда подчеркивалась личная ответственность каждого ребенка, в среднем дети жертвовали по пять конфет; когда за всю группу нес ответственность один ребенок, среднее количество пожертвованных конфет снижалось до трех; когда никто не нес ответственности, каждый ребенок давал лишь по две конфеты. Чем больше подчеркивалась личная ответственность ребенка, тем более щедрую помощь больным детям он оказывал.

Другим фактором, влияющим на восприятие личной ответственности, является компетентность. Мы больше ощущаем обязанность вмешаться, если обладаем умениями, позволяющими оказывать эффективную помощь. Участники одного из экспериментов становились свидетелями того, как некий человек (в действительности — исследователь) терял сознание в результате сильного удара электрическим током, вызванного неисправной работой оборудования (Clark, Word, 1974). Из участников, прошедших формальное обучение или имевших опыт работы с электрическим оборудованием, помощь оказали 90%; из тех, кто не был знаком с электрическим оборудованием, на помощь пришли только 58%.

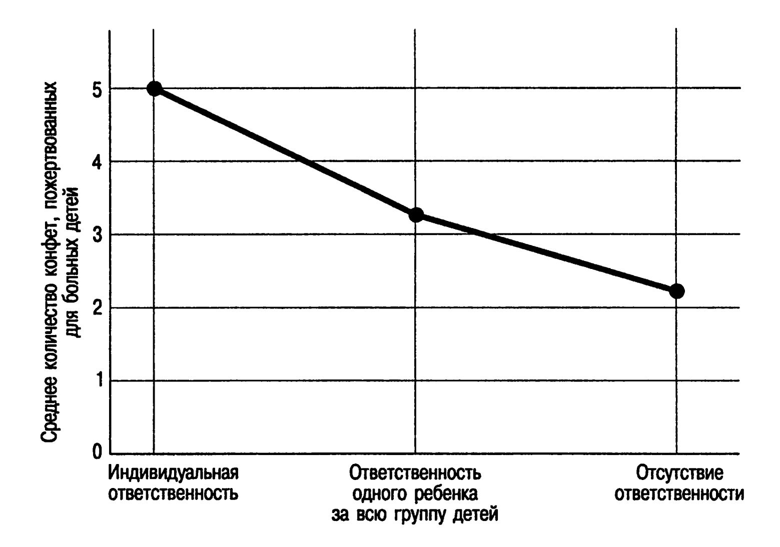
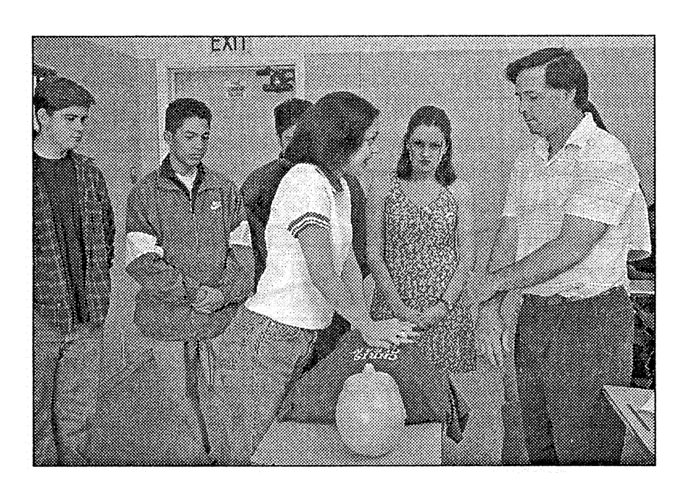


Рис. 12.2. Усиление личной ответственности способствует оказанию помощи. В этом эксперименте исследователи манипулировали просьбами, с которыми они обращались к заходившим к ним детям в период празднования Дня всех святых. Просьбы различались по степени подчеркивания ответственности за пожертвование конфет в пользу больных детей. Источник: цит. по: Maruyama, Fraser & Miller, 1982

Оценка вознаграждений и затрат. В соответствии с подходом с позиции принятия решения люди учитывают возможные выигрыши и проигрыши, возникающие в результате тех или иных действий, в том числе связанных с оказанием помощи кому-нибудь (Dovidio, Piliavin, Gaertner, Schroeder & Clark, 1991). Человек будет демонстрировать просоциальное поведение, если воспринимаемые им выгоды (вознаграждения минус затраты) от вмешательства в ситуацию с целью оказания помощи перевешивают его выгоды от невмешательства в ситуацию.

Иногда оказать помощь другому человеку не составляет особого труда. В иных же случаях оказание помощи сопряжено со значительными затратами времени, энергии и с различного рода трудностями. Нас вряд ли затруднит подсказать прохожему дорогу или ответить на вопрос о том, который сейчас час; гораздо больше времени потребуется, чтобы помочь водителю вытолкнуть на обочину дороги заглохшую машину. В обеих ситуациях затраты отчасти определяются степенью воспринимаемых вами неудобств или возможных угроз собственной безопасности. Внушает ли человек, нуждающийся в помощи, достаточное доверие или может оказаться так, что в результате вас просто ограбят? Чем более серьезными оказываются воспринимаемые затраты, тем меньше вероятность того, что вы предложите свою помощь. Воспринимаемая польза от предоставляемой помощи также оказывает влияние на процесс принятия решений. Чем больше, по вашему мнению, добра вы сможете принести, тем больше вероятность того, что вы предоставите свою помощь. Чем больше человек заслуживает того, чтобы ему помогли и чем большую помощь вы сможете ему оказать, тем сильнее будет ваше намерение ему помочь.



Мы с большей вероятностью вмешаемся в чрезвычайную ситуацию, если знаем, как оказать эффективную помощь. После прохождения курса обучения кардиопульмональной реанимации (КПР) эти люди будут знать о том, как помочь человеку, с которым случился сердечный приступ

Также важно учесть последствия неоказания помощи, включая связанные с этим возможные затраты. Неоказание помощи нуждающемуся в ней человеку может вызвать чувство вины. Другие могут увидеть, что вы не склонны помогать людям, и плохо подумают о вас. Возможно, у вас существует общий моральный принцип, гласящий, что вы должны помогать людям по мере своих сил, поэтому неоказание помощи будет означать, что вы не следуете своим собственным этическим стандартам. Такого рода мысли влияют на то, предложите ли вы помощь.

Ряд исследователей подвергли эту модель помогающего поведения проверке и обнаружили в целом подтверждающие ее результаты (см. обзор Dovidio, Piliavin, Gaertner, Schroeder & Clark, 1991). По-видимому, соображения, касающиеся вознаграждений и затрат, действительно влияют на предоставление или непредоставление помощи, по крайней мере в определенных ситуациях. С другой стороны, некоторые альтруистические поступки характеризуются очевидной спонтанностью и импульсивностью. Вряд ли человек, немедленно бросающийся в ледяную воду, чтобы спасти тонущего ребенка, перед этим тщательно рассчитал все последствия своего поступка. Скорее всего, такие действия опираются на базовые эмоции и ценности, связанные с человеческой жизнью и личной отвагой.

Решение о том, как помочь, и предпринимаемые действия. Заключительный этап процесса принятия решений подразумевает выяснение того, какая именно помощь требуется, и ее последующую реализацию. Следует ли вам непосредственно вмешиваться в развернувшуюся на улице схватку или действовать косвенным путем, вызвав для этого полицию? Следует ли вам попытаться помочь потерявшей сознание жертве автомобильной аварии или дождаться врачей «скорой помощи»? В чрезвычайных ситуациях решения часто принимаются в условиях высокого стресса, острого дефицита времени, а иногда даже с угрозой для личной безопасности. Действуя из лучших побуждений, люди не всегда оказываются способны предоставить нужную помощь или даже могут по ошибке вместо помощи нанести вред.

Анализ принятия решений высвечивает многие причины, почему люди не оказывают необходимой помощи. Они могут не заметить существующей проблемы или посчитать эту проблему тривиальной. Они могут осознавать необходимость вмешательства, но при этом не чувствовать личной ответственности. Они могут

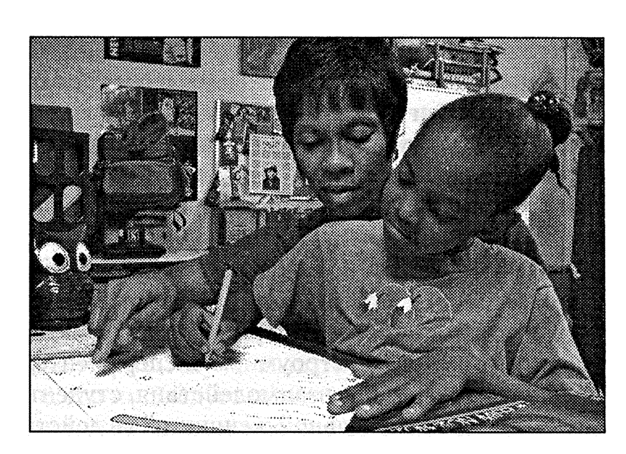
посчитать что затраты, связанные с предоставлением помощи, слишком велики. Они могут желать помочь, но оказаться не в состоянии этого сделать. Или же могут колебаться, пребывая в состоянии нерешительности.

Подход с позиций научения

При втором подходе к объяснению причин помогающего поведения подчеркивается роль механизмов научения (Batson, 1998). В процессе взросления дети приучаются сопереживать другим людям и оказывать им помощь. Каждый из вас может припомнить ситуации из своей жизни, когда вас хвалили за чуткость или упрекали за то, что вы забывали помочь, хотя должны были это сделать. Два общих принципа научения, рассмотренных ранее в главе 1, применимы и к нашей теме. Люди учатся оказывать помощь путем подкрепления — эффектов вознаграждений и наказаний за помогающее поведение, а также путем подражания — в ходе наблюдения за поведением других людей, оказывающих помощь.

Подкрепление. Исследования со всей очевидностью демонстрируют, что дети с большей вероятностью оказывают помощь и делятся своими игрушками, если получают подкрепление за свое просоциальное поведение. В одном из исследований обнаружилось, что четырехлетние дети чаще делились стеклянными шариками с другими детьми, когда их вознаграждали за проявленную ими щедрость жевательной резинкой (Fischer, 1963). В условиях повседневной жизни родители и учителя чаще вознаграждают помогающее поведение детей похвалой, нежели жевательной резинкой. Исследования показывают, что одни виды похвалы могут оказываться более эффективными, чем другие.

В одном из исследований 8- и 9-летние дети участвовали в игре, позволявшей выиграть фишки, которые впоследствии можно было обменять на игрушки (Mills, Grusec, 1989). На первом этапе исследования экспериментаторы побуждали детей делиться своими фишками с бедными детьми, у которых не было игрушек. Под влиянием экспериментаторов все дети отдавали по несколько своих фишек. Вслед за этим они получали за свою щедрость один из двух типов похвалы. В случае диспозициональной похвалы экспериментатор подчеркивал личностные качества ребенка, говоря ему: «Мне кажется, ты такой человек, который любит помогать другим, всегда и во всем. Да, ты действительно очень хороший и добрый человек». В случае общей похвалы экспериментатор делал акцент не столько на



Мама помогает своей дочке выполнять домашнее задание. Когда взрослые помогают детям, они предоставляют им важную модель помогающего поведения

личных качествах ребенка, сколько на его поступке, говоря ему: «Это очень хорошо, что ты отдал несколько своих фишек бедным детям. Да, это был действительно хороший и добрый поступок». После этого детей оставляли одних, чтобы они продолжали играть в эту игру; при этом им говорили, что они могут поделиться с бедными детьми, если им этого захочется, хотя на самом деле это не обязательно. Дети, которые ранее получали диспозициональную похвалу, подчеркивавшую их доброту, значительно чаще делились своими фишками по сравнению с детьми, которые получали общую похвалу или не получали никакой похвалы. Очевидно, что диспозициональная похвала оказывается более эффективной, нежели общая похвала, по-видимому, из-за того, что она побуждает детей рассматривать себя как людей, которые будут продолжать помогать и дальше.

Научение через наблюдение. Наблюдение моделей просоциального поведения также может играть важную роль, что подтверждается исследованиями детских телевизионных программ. Так, в одном из исследований первоклассникам показывались различные серии из популярного в то время детского телевизионного сериала о собаке по имени Лесси (Sprafkin, Liebert & Poulos, 1975). Половина детей смотрели серию, в которой Лесси пыталась уберечь от неприятностей постоянно убегавшего щенка. В кульминационном моменте этой истории щенок проваливался в угольную шахту. Оказавшись не в состоянии самой спасти щенка, Лесси приводит на помощь своего хозяина Джеффа и его дедушку. Чтобы спасти щенка, Джефф, рискуя жизнью, свешивается с края шахты. В нейтральной экспериментальной ситуации дети смотрели серию о том, как Джефф пытался уклониться от уроков игры на скрипке. В этой серии не содержалось примеров того, как люди помогают собаке, хотя сама Лесси проявляла себя в ней с положительной стороны. Дети смотрели эти серии «Лесси» поодиночке и впоследствии получали возможность помочь нескольким щенкам, но только ценой отказа от некоторых личных выгод. Дети, смотревшие просоциальную серию, проявляли гораздо большую склонность к оказанию помощи по сравнению с детьми, которые смотрели нейтральную серию.

В других исследованиях проверялись эффекты сочетания подражания с подкреплением. В одном из них, для того чтобы побудить мальчиков к альтруистическому поступку — отдать часть жетонов, выигранных в боулинг, некоему мальчику-сироте по имени Бобби, — использовалась модель помогающего поведения взрослого человека (Rushton, Teachman, 1978). После этого ребенка либо поощряли за его щедрость («Молодец; это благородный поступок с твоей стороны»), либо порицали («С твоей стороны глупо делать такие подарки Бобби»). В исследовании была и третья экспериментальная процедура, когда подкрепление отсутствовало и детям ничего не говорили. Как показано на рис. 12.3, получавшие вознаграждение дети при последующих пробах отдавали Бобби больше жетонов, чем дети, которых бранили. Спустя две недели, когда дети снова играли в ту же игру и им напомнили о Бобби, прежние эффекты вознаграждения или наказания продолжали влиять на количество отдаваемых Бобби жетонов.

Наблюдение моделей помогающего поведения может влиять и на взрослых, что было четко продемонстрировано в исследовании, посвященном сдаче донорской крови. В этом остроумном эксперименте, проводившемся под видом исследования социального взаимодействия, студентки колледжа поначалу беседовали с очень доброжелательной женщиной (в действительности — помощницей экспе-

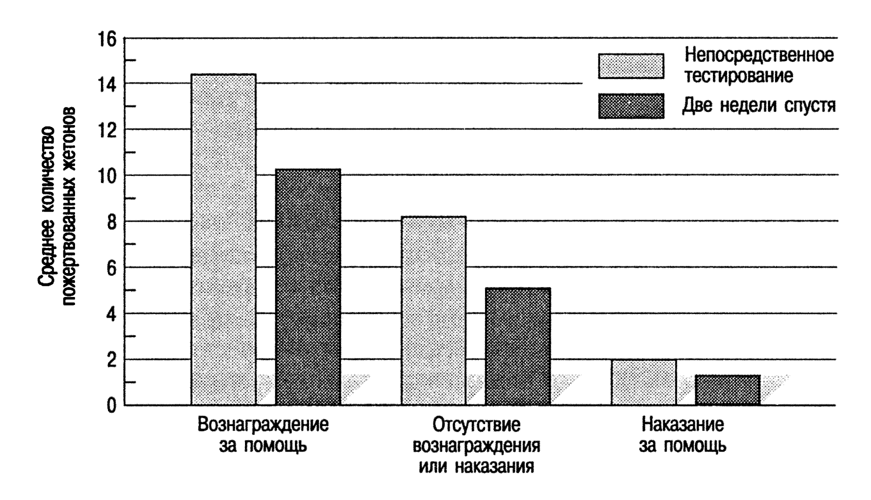


Рис. 12.3. Вознаграждения и наказания оказывают четкое влияние на готовность детей к оказанию помощи. В этом исследовании дети получали похвалу, неодобрение или не получали никакого подкрепления за то, что они отдавали жетоны мальчику-сироте Бобби. После этого детям снова предоставлялась возможность помочь Бобби, непосредственно сразу и двумя неделями позже. Вознаграждавшиеся дети жертвовали наибольшее количество жетонов; наказывавшиеся дети – наименьшее. Источник: цит. по: Rushton, Teachman, 1978, p. 324

риментаторов) (Rushton, Campbell, 1977). Исследователи устроили так, что когда обе женщины покидали помещение, в котором проводилось исследование взаимодействия, они должны были пройти мимо поставленного в коридоре столика, за которым сидели люди, агитировавшие принять участие в донорской кампании. В половине случаев помощница сразу же соглашалась на предложение сдать кровь, моделируя тем самым просоциальное поведение. В другой половине случаев помощница отходила в сторону, чтобы поговорить с кем-нибудь еще и в конечном итоге не соглашалась сдавать свою кровь. Эффекты поведения модели-помощницы оказались впечатляющими. Демонстрация моделью просоциального поведения побудила согласиться на сдачу своей крови 67% испытуемых в сравнении лишь с 25% испытуемыми, которые не наблюдали такого поведения. Еще более впечатляющими оказались результаты последующего выполнения женщинами данного ими обещания. Ни одна женщина из экспериментальной ситуации, характеризовавшейся отсутствием модели просоциального поведения, в конечном итоге так и не сдала свою кровь, что в отличие от них сделали 33% женщин, наблюдавших альтруистическую модель. Аналогичные свидетельства влияния подражания были обнаружены в целом ряде других ситуаций, таких как пожертвование денег, которые собирает Армия спасения на Рождество, или оказание помощи голосующему водителю в смене колеса на его автомобиле (Bryan, Test, 1967).

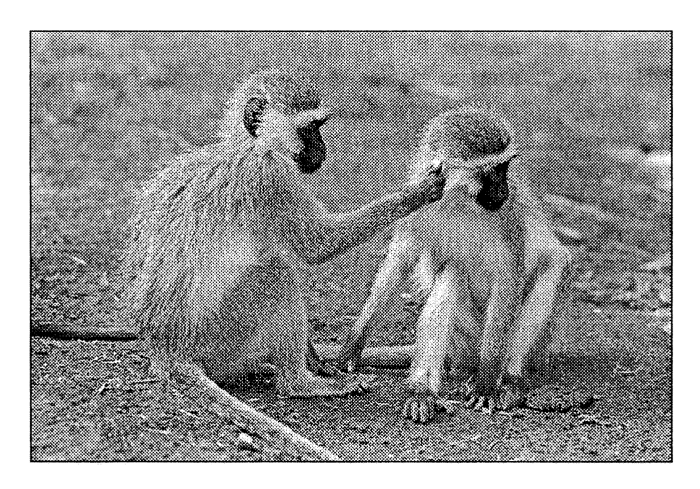
Эти и другие исследования представляют убедительные свидетельства влияния подкрепления и моделирования на формирование просоциального поведения. Со временем люди вырабатывают привычку оказывать помощь и усваивают правила в отношении того, кому и когда им следует помогать. Просоциальное поведение маленьких детей, по-видимому, во многом зависит от внешних вознагра-

ждений и социального одобрения. Однако с возрастом просоциальные поступки начинают приобретать самостоятельную внутреннюю ценность, не зависящую от внешних стимулов. Нам может оказываться достаточно знания того, что мы следуем собственным принципам, и ощущения тепла на душе от совершенного доброго поступка.

Эволюционный подход

Ученые давно отметили проявление просоциального поведения у различных видов животных. Чарльз Дарвин (1871) заметил, что кролики задними лапами создают шум, который предупреждает других кроликов о приближении хищника. Некоторые разновидности бабуинов обладают специфическим паттерном поведения в ситуации угрозы. Вожаки-самцы выдвигаются на передние позиции, чтобы защитить свою группу, и даже могут атаковать непрошеного гостя. Когда группа начинает удаляться от источника угрозы, самцы, рискуя своей собственной безопасностью, находятся позади уходящей группы и защищают ее с тыла. Дельфины демонстрируют удивительный паттерн поведения, связанный со спасением раненых сородичей. Поскольку дельфины млекопитающие, то, для того чтобы выжить, им необходим атмосферный воздух. Если раненый дельфин уйдет под воду, он погибнет. Наблюдатели описали многочисленные случаи, когда дельфины оказывали помощь раненым партнерам. Так, однажды дельфин оказался оглушенным подводным взрывом (Siebenaler, Caldwell, 1956). К нему на помощь пришли два других дельфина, которые поддерживали его на поверхности до тех пор, пока дельфин не оправился и не смог двигаться самостоятельно. В поведении многих животных можно наблюдать случаи самопожертвования родителей ради спасения потомства от опасности. Ярким примером может служить самка североамериканского козодоя, которая реагирует на возможное обнаружение своих птенцов тем, что вылетает из гнезда, делая вид, будто у нее сломано крыло, порхает возле самого хищника и наконец падает на землю прямо перед ним, но в стороне от своего гнезда (Armstrong, 1965).

Эти примеры поведения животных, оказывающих друг другу помощь и даже жертвующих собой, резко расходятся с распространенными среди людей представлениями о жесточайшей конкуренции, выживании сильнейших в животном



Не только люди, но и животные помогают друг другу. Часто можно видеть, как обезьяны и другие приматы ухаживают друг за другом

мире. Столь очевидные проявления альтруистического поведения у животных поставили перед теоретиками-эволюционистами серьезную проблему: если наиболее самоотверженные представители животного мира будут приносить себя в жертву ради спасения своих сородичей, их шансы на выживание будут снижаться и, следовательно, они будут терять возможность передать свои гены следующему поколению. Почему же тогда среди животных и людей по-прежнему сохраняется биологическая предрасположенность к альтруистическому поведению?

Этот парадокс попыталась разрешить эволюционная психология, теоретический подход которой описан нами в главе 1 (Krebs, Miller, 1985; Wilson, 1975). Любая генетически обусловленная черта, имеющая высокую ценность для выживания (помогающая индивидуальному выживанию), имеет тенденцию передаваться следующему поколению. Тенденция помогать другим может обладать высокой ценностью для выживания генов, но не обязательно для самого индивида. Представьте птицу, породившую на свет шесть птенцов. Половину генов каждый цыпленок унаследовал от отца. Взятые вместе, эти птенцы имеют в три раза больше генов, чем у их отца. К моменту, когда отец жертвует собой, чтобы спасти потомство, его генетический фонд уже получил в них свое продолжение. Сходный анализ можно провести в отношении других родственников, обладающих различным процентным содержанием генов данного индивида. Оказание помощи близким родственникам также способствует выживанию генов в будущих поколениях и поэтому не противоречит базовым принципам эволюционной биологии.

Социобиолог Роберт Триверс (Trivers, 1971) утверждал, что биологически обусловлен только взаимный, или обоюдный, альтруизм. По его мнению, потенциальные потери индивида вследствие оказания им помощи другим уравновешиваются возможностью получения ответной помощи. Однако такая система оказания взаимной помощи может подвергаться угрозе со стороны потенциальных «отщепенцев», которые принимают чужую помощь, но не предоставляют взамен своей. Чтобы свести к минимуму эту возможность, естественный отбор может благоприятствовать склонности испытывать чувство вины и тенденции обеспечивать соблюдение взаимной помощи социальными средствами, такими как наказание тех, кто не следует групповым нормам.

Эволюционный подход позволяет сформулировать несколько специфических прогнозов. В частности, животные должны чаще оказывать помощь тем, кто имеет с ними наиболее тесную генетическую связь. Они должны чаще оказывать помощь членам своей семьи, нежели дальним родственникам или чужакам (Burnstein, Crandall & Kitayama, 1994). Эта теория также прогнозирует, что родители будут вести себя более альтруистично по отношению к своему здоровому потомству, чем к нездоровым его представителям, обладающим меньшими шансами выжить. Исследования людей в целом подтверждают эти прогнозы, хотя эволюционные соображения и не оказываются единственно возможными способами объяснения полученных результатов (Dovidio et al., 1991).

Еще один прогноз говорит о том, что в сравнении с отцами матери, как правило, будут чаще демонстрировать альтруистическое поведение по отношению к потомству. Причина этого видится в том, что самцы многих видов животных обладают биологическим потенциалом к производству большого количества потомства и потому могут увековечивать свои гены, не особенно заботясь о сохранении жизни каждого отдельно взятого детеныша. В свою очередь самки могут произво-

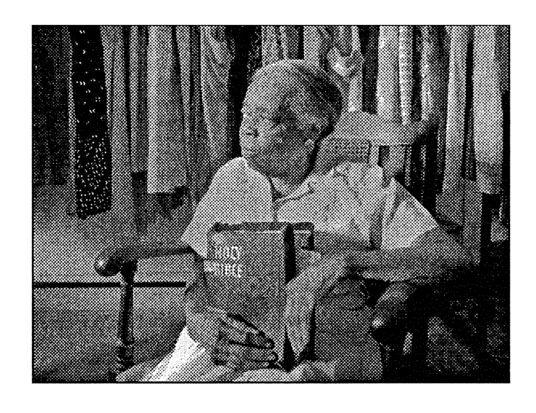
дить сравнительно небольшое количество детенышей и, чтобы гарантировать возможность продолжения своих собственных генов, должны помогать каждому.

Идея о том, что оказание помощи другим является генетически обусловленной частью «человеческой природы», вызывает немало возражений (Batson, 1998). Насколько эта теория оказывается применимой по отношению к людям, до сих пор остается открытым вопросом (Caporael, Brewer, 1991). И все же эволюционная теория позволяет предположить, что вопреки распространенным представлениям самосохранение может отнюдь не всегда оказываться главенствующим мотивом. Биологические предрасположенности к эгоизму и агрессии могут уживаться с биологической предрасположенностью к альтруизму.

Социальные нормы: ответственность, взаимность и справедливость

Критики эволюционного подхода утверждают, что в детерминации просоциального поведения людей гораздо большее значение имеют социальные, а не биологические факторы. Дональд Кэмпбелл (Campbell, 1975) писал о том, что генетическая эволюция может помочь объяснить лишь некоторые фундаментальные формы просоциального поведения, такие как родительская забота о своих детях, однако она не позволяет объяснить его более экстремальных проявлений, связанных с предоставлением помощи оказавшимся в беде незнакомым людям.

По-видимому, эволюционная теория не может объяснить и щедрости, проявляемой по отношению к совершенно чужим людям. Рассмотрим в качестве примера случай Оцеолы Мак-Карти. Молодая негритянская девушка, выросшая в Миссисипи, Оцеола оставила школу в шестом классе для того, чтобы пойти работать прачкой. За свою жизнь Оцеола ни разу не была замужем и не имела детей. Ведя экономную жизнь, она откладывала часть денег из своего скудного заработка — главным образом несколько долларов и мелочь — в банк. В возрасте 87 лет она пожертвовала накопленные за долгую жизнь сбережения (150 000 долларов) Университету Южного Миссисипи на стипендии нуждающимся темнокожим студентам. Мисс Мак-Карти объяснила свой поступок следующим образом: «Я хотела поделиться своим богатством с детьми. ...Сама я никогда не боялась работы... но, возможно, я смогу сделать так, чтобы этим детям никогда не пришлось работать столько, сколько мне» (цит. по: Bragg, 1995, p. 1). Такие случаи лучше всего объясняются в рамках «социальной эволюции» (термин Кэмпбелла) — исто-



За годы своей работы прачкой Оцеола Мак-Карти накопила 150 000 долларов. Сегодня, когда ей исполнилось 87 лет, она пожертвовала их Университету Южного Миссисипи

рического развития человеческой культуры и цивилизации. Человеческое общество постепенно и последовательно отбирало умения и представления, поддерживающие и укрепляющие благополучие социальной группы. Поскольку просоциальное поведение прежде всего выгодно обществу, оно постепенно становилось частью социальных правил или норм. Самое прямое отношение к помогающему поведению имеют три следующие нормы: социальная ответственность, взаимность и социальная справедливость.

Первая из них, **норма социальной ответственности**, требует, чтобы мы оказывали помощь другим людям, зависящим от нас. От родителей требуют любви и заботы к своим детям, и если родители пренебрегают этой обязанностью, со стороны общества могут последовать ответные меры. От учителей ожидают помощи ученикам, от тренеров — заботы о членах возглавляемой ими команды и от сотрудников — помощи коллегам. Религиозный и моральный кодексы многих обществ вменяют человеку в обязанность оказание помощи другим людям. Иногда такая обязанность может даже предписываться законом. Например, в штате Миннесота был принят законодательный акт, требующий, чтобы «любой человек, оказавшийся свидетелем чрезвычайного происшествия и отдающий себе отчет в том, что другому человеку наносится или может быть нанесен серьезный физический ущерб, обязан в той мере, в которой он на это способен, не подвергая себя или других людей неоправданной опасности или риску, оказать этому человеку необходимую помощь». В разделе «Культурный аспект» рассматриваются межкультурные различия в нормах социальной ответственности.

Другая норма — **норма социальной взаимности** — свидетельствует о том, что мы должны помогать тем, кто помогает нам. В ряде исследований было продемонстрировано, что люди с большей вероятностью оказывают помощь тем, от кого ранее они получили ее сами. Исследование Ригена (Rigan, 1968) служит иллюстрацией существования взаимности в оказании услуг. Студенты колледжа работали над тестовым заданием в парах с партнером, являвшимся на самом деле помощником экспериментатора. Им сообщалось, что исследование посвящено изучению перцептивных и эстетических суждений. Участников приводили в изолированное помещение, сажали в разных местах и давали по набору карточек с просьбой их оценить. После этого наступал короткий перерыв.

В одной экспериментальной ситуации помощник оказывал испытуемому услугу. В ходе перерыва помощник отлучался из лаборатории, где проводилось исследование, и возвращался с двумя бутылками «Кока-колы». Одну из них он вручал испытуемому со словами: «Я спросил его (экспериментатора), могу ли я купить себе “Коки”, и он меня отпустил, вот я и решил взять на твою долю тоже». Все испытуемые брали «Коку». Во втором случае исследователь сам угощал помощника и испытуемого напитками со словами: «Ребята, я принес вам “Коки”». В третьем варианте напитков не предлагалось. После перерыва экспериментатор предлагал участникам следующий набор карточек, также с просьбой их оценить.

После завершения работы над вторым заданием снова наступал короткий перерыв, в ходе которого помощник спрашивал экспериментатора (достаточно громко, чтобы это мог слышать испытуемый), не может ли он передать записку для второго участника. Экспериментатор отвечал, что может, если ее содержание не касается эксперимента. Тогда помощник писал следующую записку (Regan, 1968, p. 19).

Не мог бы ты оказать мне услугу? Я распространяю лотерейные билеты в пользу школы, где я прежде учился, на строительство нового гимнастического зала. Стоимость билета — 25 центов, а приз — новый «Корвет». Если я продам больше всех билетов, мне заплатят 50 долларов. Не мог бы ты купить у меня несколько? Если ты согласен, просто напиши на этой записке их количество и передай ее мне. Годится любое количество; чем больше, тем лучше. Спасибо.

Зависимой переменной было количество билетов, которые согласился купить другой участник. Результаты приведены на рис. 12.4. Когда помощник приносил испытуемому напиток, он получал в ответ гораздо больше помощи, чем когда напиток приносил экспериментатор или не было никаких напитков. Это и другие исследования показывают, что норма взаимности может действительно влиять на поведение людей, причем данный феномен отмечен не только в Соединенных Штатах, но и во многих других культурах (Gergen, Ellsworth, Maslach & Seipel, 1975).

В-третьих, группы людей вырабатывают также **нормы социальной справедливости**, или правила в отношении честного и справедливого распределения ресурсов. Широко распространенным правилом, рассмотренным нами ранее в главе 9, является принцип справедливости. Согласно этому принципу, два человека, вносящие одинаковые вклады в решение задачи, должны получать за них равные вознаграждения. Если последние оказываются неравными, у людей возникает потребность восстановить справедливость путем перераспределения вознаграждений. Представляется очевидным, что такую потребность прежде всего будет испытывать человек, недополучивший причитавшейся ему доли вознаграждений. Однако более интересное следствие этого принципа состоит в том, что человек, получивший больше причитавшейся ему доли, может делиться некоторой ее

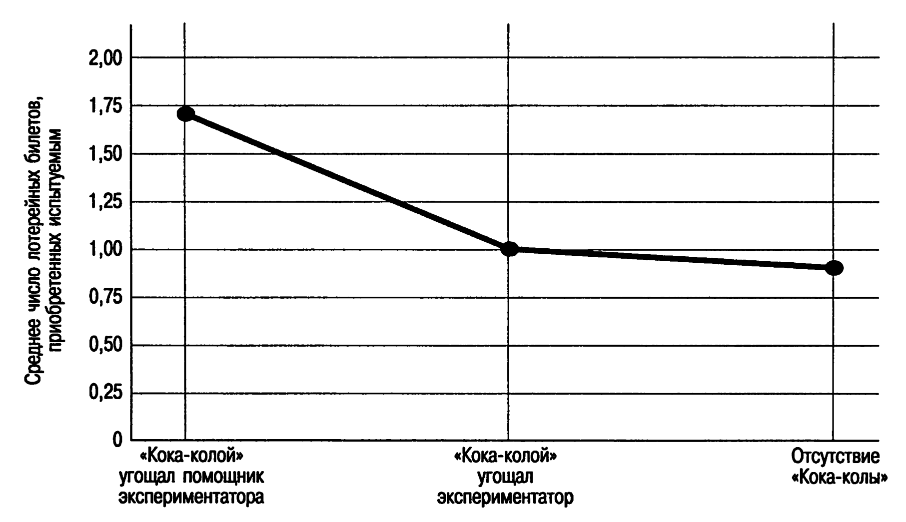


Рис. 12.4. В соответствии с нормой социальной взаимности мы должны помогать тем, кто оказывал нам помощь. В этом исследовании испытуемые, которых угощал «Кока-колой» другой испытуемый (помощник экспериментатора), чаще оказывали ответную услугу, приобретая у него лотерейные билеты. Испытуемые, которых «Кока-колой» угощал экспериментатор или которых не угощали «Кока-колой», приобретали меньше билетов. Взаимные услуги чрезвычайно распространены в нашей повседневной жизни. Источник: цит. по: Regan, 1968

КУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ

Культурные нормы и оказание помощи

В любом обществе существуют нормы социальной ответственности, однако разным культурам свойственны различные ожидания в отношении того, кому и когда следует оказывать помощь. Джоан Миллер (Miller, 1994) систематически сравнивала представления о социальной ответственности жителей Индии и Соединенных Штатов. В индийской культуре подчеркиваются взаимосвязанность людей и обязательства индивидов перед социальной группой. В американской культуре, напротив, отдается предпочтение индивидуализму и опоре на собственные силы. В результате Миллер обнаружила, что люди в Соединенных Штатах склонны трактовать решение об оказании помощи другому человеку как проблему личного выбора, в то время как индийцы расценивают решение об оказании помощи другому человеку как свою гражданскую обязанность и моральный долг.

В иллюстративном исследовании 180 американским и 180 индийским респондентам предлагалось оценить истории о человеке, оказавшемся в ситуации, когда ему требовалась помощь (Miller, Bersoff & Harwood, 1990). В некоторых случаях проблема этого человека была незначительной (требовался аспирин, чтобы снять головную боль), в других же случаях эта проблема оказывалась серьезной (требовалось отвезти его в больницу из-за сильного кровотечения). Эти истории также различались по характеру взаимоотношений между пострадавшим и помогавшим ему человеком (незнакомые люди, друзья или родитель/маленький ребенок). Результаты представлены в табл. 12-А. Были обнаружены как культурные сходства, так и различия. Когда ситуация оказывалась серьезной и была сопряжена с угрозой для человеческой жизни, как индийцы, так и американцы выражали убеждение в необходимости оказать помощь, даже если этим человеком был незнакомец. Когда же проблема оказывалась сравнительно незначительной, индийцы значительно чаще американцев расценивали такую помощь как свой моральный долг. В частности, 88% индийцев полагали, что любой человек обязан помочь незнакомцу, если тот нуждается в небольшой помощи, в сравнении с 41% американцев. Очевидно, что индийцы обладают более широким пониманием социальной ответственности, которое зачастую не ограничивается пределами семьи и друзьями и распространяется на нуждающихся в помощи незнакомых людей. В отличие от них американцы склонны к более узкому пониманию социальной ответственности и, вероятно, именно по этой причине они чаще относят оказание помощи к категории проблем, связанных с личным выбором.

Таблица 12-А

Процент респондентов, указавших на существование моральной обязанности помогать другим людям

	Индийцы			Американцы		
	Родитель	**Друг**	**Незнакомец**	**Родитель**	**Друг**	**Незнакомец**
Острая необходимость	99	99	100	100	98	96
Умеренная необходимость	98	100	99	95	78	55
Незначительная необходимость	96	97	88	61	59	41

Источник: цит. по: Miller, Bersoff & Harwood (1990), p. 38.

Более глубокое понимание существующих различий между индивидуалистскими и коллективистскими культурами иллюстрируется исследованием, посвященным сравнению жителей Соединенных Штатов и Бразилии (Bontempo, Lobel & Triandis, 1990). В ходе этого исследования студентам колледжей из американского штата Иллинойс и из Рио-де-Жанейро предлагалось ответить на вопросы о различных видах помощи, например одолжить кому-либо небольшую сумму денег или поухаживать за серьезно больным человеком. Представители обеих культур признавали свою обязанность оказывать помощь в таких случаях. Однако в отличие от бразильцев, говоривших, что они с удовольствием откликнулись бы на такую просьбу и сделали бы то, что от них просили, американцы проявляли гораздо меньший энтузиазм к выполнению ожидавшихся от них просоциальных поступков.

частью с тем, кто недополучил свою долю вознаграждений. Третий человек, наблюдающий эту несправедливую ситуацию, также может испытывать потребность вознаградить пострадавшую сторону. По-видимому, распространенные в нашем обществе попытки «оказать помощь тем, кому меньше повезло в этой жизни», например различного рода пожертвования на благотворительные цели, диктуются желаниями создать более справедливую ситуацию.

Результаты многих исследований свидетельствуют о том, что сверхвознаграждаемые люди пытаются по возможности восстановить нарушенную справедливость (например, Walster, Walster & Berscheid, 1978). В нескольких экспериментах испытуемые участвовали в играх, в ходе которых один человек (помощник исследователя) явно не по своей вине проигрывал много денег или жетонов, в то время как его партнер оказывался в большом выигрыше (Berscheid, Walster, 1967). По окончании игры победитель получал возможность отдать некоторую часть своего выигрыша проигравшему партнеру. Отмечалась сильная тенденция отдавать часть своего выигрыша проигравшему, даже несмотря на то что этот выигрыш был абсолютно законным. В отличие от этого в другой экспериментальной ситуации, где оба партнера имели равные выигрыши, у испытуемого отмечалась лишь незначительная тенденция делиться своим выигрышем с другим игроком.

В другом исследовании член команды, состоявшей из двух игроков, получал в результате больше денег, чем другой. Этот сверхвознаграждаемый игрок обнаруживал впоследствии сильную тенденцию делиться частью этих денег с партнером, чтобы уравнять размеры вознаграждений (Schmitt, Marwell, 1972). Кроме того, сверхвознаграждаемый участник в дальнейшем часто выбирал другую игру, если полагал, что она повлечет за собой более равномерное распределение итоговых вознаграждений. Другими словами, он не только жертвовал частью собственных денег для восстановления нарушенной справедливости в распределении, но также изменял саму ситуацию, чтобы предотвратить возможность несправедливого распределения вознаграждений в будущем.

Три нормы — социальная ответственность, взаимность и социальная справедливость — универсальны и встречаются во всех человеческих обществах. Они создают культурную основу для просциального поведения. В процессе социализации индивиды усваивают эти нормы и постепенно начинают себя вести в соответствии с принципами просоциального поведения. Исследования показывают, что люди чаще оказывают помощь родственникам и друзьям, нежели незнакомым людям, что может объясняться в терминах социальных норм: мы чувствуем гораз-

до большую ответственность за наших близких и надеемся, что они также придут к нам на помощь, если мы окажемся в трудной ситуации (Dovidio et al., 1991).

Рассмотрев основные теоретические подходы к объяснению оказания помощи, перейдем теперь к более детальному анализу трех специфических факторов, влияющих на нашу готовность предоставлять свою помощь: характеристикам ситуации, характеристикам помогающего лица и характеристикам лица, нуждающегося в помощи.

Ситуационные факторы: когда люди оказывают помощь?

Даже убежденные альтруисты чаще приходят на помощь в одних ситуациях, нежели в других. Исследования показали важную роль нескольких ситуационных факторов, к числу которых относится присутствие других людей, характер физического окружения и ощущение нехватки времени.

Присутствие других людей

Одним из наиболее шокирующих аспектов убийства Китти Дженовезе было то, что, несмотря на большое количество людей, слышавших крики молодой женщины, никто из них даже не позвонил в полицию. Многие журналисты усмотрели в этом признак усиливающегося морального распада и отчуждения в обществе. Совершенно иную гипотезу высказали социальные психологи Бибб Латане и Джон Дарли (Latané, Darley, 1970). Они предположили, что, возможно, именно наличие множества свидетелей и стало причиной того, что помощь так и не была оказана. Наблюдавшие сцену убийства могли посчитать, что другие уже вызвали полицию, и в результате ощущать меньшую личную ответственность за свое вмешательство в эту ситуацию. Латане и Дарли назвали это **эффектом свидетеля** (*bystander effect*).

Чтобы проверить свою идею о том, что присутствие множества свидетелей влияет на оказание помощи, Латане и Дарли разработали серию экспериментов, проводившихся как в лабораторных, так и естественных условиях. В одном из них студенты колледжа принимали участие в исследовании, в ходе которого они невольно слышали происходящее за дверью соседнего помещения «чрезвычайное происшествие». Они значительно чаще реагировали на это происшествие, если находились в помещении одни, чем когда думали, что о происходящем кроме них знали и другие люди. Чем больше людей присутствует, тем ниже вероятность того, что среди них действительно окажется кто-то, кто предложит свою помощь, и тем больше времени уйдет на появление такого человека.

Эти результаты нашли свое подтверждение во множестве повторных исследований, проводившихся уже в других условиях. В частности, Латане и Дарли (Latané, Darley, 1970) провели полевое исследование в Нью-Уэй Беверидж Центре в Сафферне, штате Нью-Йорк. Исследователи с помощью продавца магазина и двух помощников, изображавших грабителей, последовательно инсценировали ситуации кражи. Два вора появлялись, когда в торговом зале оставались либо один, либо два покупателя. В момент, когда продавец по какой-то причине отлучался из зала в служебное помещение, в магазин входили два здоровых парня

и, убеждая друг друга в том, что «никто этого не заметит», удалялись, прихватив с собой ящик пива. Как и предполагалось, люди, наблюдавшие эту кражу в одиночестве, значительно чаще сообщали о ней продавцу, чем люди, находившиеся в магазине вместе с другим покупателем.

Почему присутствие других препятствует оказанию помощи? Подход с позиций анализа принятия решения предлагает несколько возможных объяснений. Одно из них связано с **диффузией ответственности**, возникающей в результате присутствия других людей. Если свидетелем чрезвычайного происшествия оказывается лишь один человек, то он несет полную ответственность за свою реакцию в данной ситуации и сполна испытает чувство вины или стыда в случае своего невмешательства. Однако в случае присутствия нескольких людей оказать помощь может каждый из них. Моральное обязательство помочь и возможные затраты вследствие неоказания помощи теперь делятся на всех. Кроме того, если человек знает о присутствии других людей, но при этом лишен возможности с ними говорить или видеть их действия, как это имело место в случае с Китти Дженовезе, он может посчитать, что другие уже сделали что-нибудь, чтобы помочь, например вызвали полицию.

Результаты экспериментов подтверждают идею, что определяющим фактором оказывается не просто количество присутствующих людей, а скорее уменьшение чувства личной ответственности, являющееся результатом пребывания в группе (Ross, 1971). Исследования также показывают, что лидер группы — предположительно несущий на себе наибольшую ответственность за групповую деятельность — гораздо с большей вероятностью, чем другие ее члены, приходит на помощь жертве (Baumeister, Chesner, Senders & Tice, 1988). По-видимому, лидеры групп менее подвержены диффузии ответственности, чем другие члены группы.

Второе объяснение эффекта безучастного наблюдателя связано с неопределенностью в интерпретации ситуации. Потенциальные помощники иногда испытывают неуверенность в том, действительно ли происходящие события были чрезвычайными. В этом случае на нашу оценку ситуации и реакцию на нее может влиять чужое поведение. Если они игнорируют ситуацию или ведут себя так, как будто ничего не случилось, мы также можем счесть, что не происходит ничего чрезвычайного. Влияние других людей на интерпретацию ситуации продемонстрировали Латане и Дарли (Latané, Darley, 1970).

В этом эксперименте испытуемых, которыми стали студенты мужского пола, усаживали за стол и предлагали заполнить опросник. Спустя несколько минут в помещение, где они работали, через вентиляционное отверстие начинал проникать дым. Очень скоро дым оказывался настолько густым, что становилось трудно видеть и даже нормально дышать. Когда испытуемые работали в одиночестве, они обычно сразу вставали и начинали исследовать помещение в поисках источника дыма, при этом 75% из них сообщали исследователю о присутствии дыма в течение первых 4 минут. В другой экспериментальной ситуации, когда действительный испытуемый находился вместе с двумя помощниками исследователя, специально игнорировавшими этот дым, лишь 10% испытуемых сообщали о том, что помещение заполнилось ядовитым дымом.

Третьим фактором в эффекте безучастного наблюдателя является **предвосхищение оценки**. Если нам известно, что другие люди наблюдают наше поведение, у нас может возникать «страх перед публикой». Нас может беспокоить то, что мы

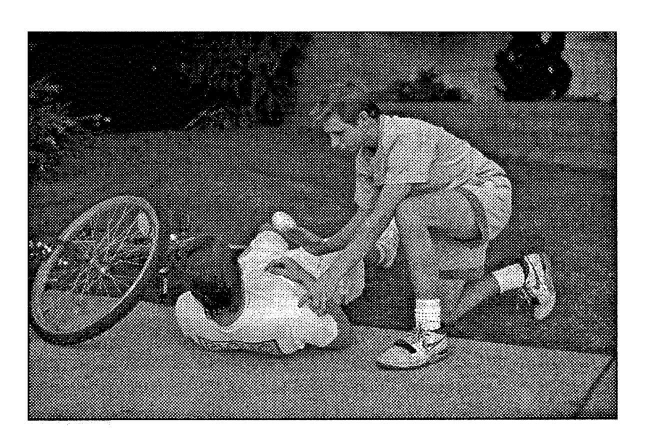
сделаем что-нибудь не так или что другие негативно оценят наши действия. Испытуемые в заполненной дымом комнате могли побояться выглядеть глупыми или нелепыми в выражении своей озабоченности проникновением дыма, когда другие при этом демонстрировали свое очевидное спокойствие. Желание избежать затрат, к числу которых относится социальное неодобрение, может оказывать тормозящее воздействие на наше поведение. Конечно, существуют и такие ситуации, в которых предвосхищение оценки может, напротив, подтолкнуть нас к оказанию помощи. Если мы заметили, что кто-то упал, поскользнувшись на ступеньках, или с кем-то случился сердечный приступ, социально одобряемой реакцией здесь будет прийти на помощь. В таких ситуациях знание того, что наше поведение видят другие люди, в действительности может усиливать наше намерение помочь (Schwartz, Gottlieb, 1980).

Окружающие условия

На наше намерение помочь влияют условия физического окружения. В каком случае вы охотнее остановитесь, чтобы помочь водителю неисправной машины: в приятный, солнечный день или в холодную, дождливую погоду? На темной или ярко освещенной улице? В сельской местности или в большом городе? Многочисленные исследования указывают на значительную роль особенностей окружающих условий, таких как характер погоды и размер города, в формировании нашей готовности предоставить свою помощь.

Влияние погоды изучалось в ходе двух полевых исследований Каннингэма (Cunningham, 1979). В одном из них прохожих останавливали на улице и просили оказать помощь в проведении исследования, заполнив небольшой опросник. Люди значительно чаще соглашались помочь, когда день выдавался солнечным, с умеренной для данного сезона температурой (сравнительно теплой для зимы и сравнительно прохладной для лета). Второе исследование проводилось в ресторане, где температура помещения регулировалась кондиционером. Каннингэм обнаружил, что посетители оставляли более щедрые чаевые в жаркую солнечную погоду. Другие исследования показали, что люди чаще предлагали помощь водителю неисправной машины в солнечную, нежели дождливую, погоду (Ahmed, 1979) и в дневное, нежели вечернее, время суток (Skolnick, 1977). Короче говоря, погода вносит свои коррективы в помогающее поведение.

Согласно бытующему стереотипу, жители больших городов недружелюбны и неотзывчивы, в то время как жители сельской местности добродушны и участливы. Исследования говорят о том, что когда речь заходит об оказании помощи нуждающемуся в ней человеку, важным фактором оказывается размер города (Levine, Martinez, Brase & Sorenson, 1994). Незнакомому человеку скорее придут на помощь в небольшом, чем в крупном городе. По-видимому, в жизни небольшого города присутствует что-то, что позитивным образом сказывается на готовности оказывать помощь, и наоборот, ситуация большого города заключает в себе нечто, что негативно влияет на такое намерение. Последнее подтверждается исследованиями, показывающими, что размер родного города, где вырос человек, не влияет на характер поведения, которое он демонстрирует в условиях своего нового физического окружения, оказавшись в ситуации, в которой возникает необходимость в его помощи.



Мы чаще приходим на помощь в чрезвычайных обстоятельствах, когда оказываемся одни, а не в присутствии других людей. Это называется эффектом свидетеля. На этой фотографии единственный свидетель дорожного происшествия бросается на помощь получившему травму велосипедисту

Амато (Amato, 1983) изучал проявления помогающего поведения в 55 австралийских населенных пунктах, от небольших деревень до крупных городов. Чтобы обеспечить разнообразие просоциальных действий, для изучения были выбраны пять ситуаций, предполагающих различные типы оказываемой помощи. К ним относились проводящий курсовое исследование студент, обращающийся к прохожим с просьбой назвать их любимый цвет; случайно оброненный прохожим на тротуаре конверт; просьба пожертвовать деньги в пользу Общества борьбы с рассеянным склерозом; явно неверно подсказывающий дорогу продавец и падающий на землю и стонущий от боли человек с забинтованной ногой. Результаты этого исследования представлены на рис. 12.5. В четырех из пяти использовавшихся измерений помогающего поведения процент оказывавших помощь людей из небольших городов оказался значительно выше в сравнении с людьми из крупных городов. Единственным исключением из этой закономерности была ситуация со случайно оброненным конвертом, которая в целом не вызвала значительного отклика у людей.

В недавнем исследовании Ливайн и его сотрудники (Levine et al., 1994) сравнивали случаи оказания помощи незнакомым людям в 36 городах США, различавшихся по своим размерам — от небольших населенных пунктов, таких как Луисвиль, штат Кентукки, до крупных городов, таких, как Лос-Анджелес штат Калифорния. Использовались несколько различных измерений помогающего поведения, аналогичных описанным в исследовании Амато. Была обнаружена существенная связь между количеством предоставляемой незнакомым людям помощи и численностью городского населения. Больше всего помощи оказывалось в небольших городах. Этот эффект еще более усиливался с учетом плотности населения (количества жителей на каждую квадратную милю). Помощь чаще предоставлялась в крупных городах с меньшей плотностью населения, где на каждого из жителей приходилось больше пространства.

В целом исследования приводят убедительные свидетельства того, что помогающее поведение связано с размером города. При этом следует помнить, конечно, что такие исследования имели дело лишь с оказанием помощи незнакомым людям. У нас нет оснований утверждать, что жители больших городов, по сравнению с жителями небольших городков, проявляют меньше участия в ситуациях, когда от них требуется помощь друзьям или родственникам. Меньшей располо-

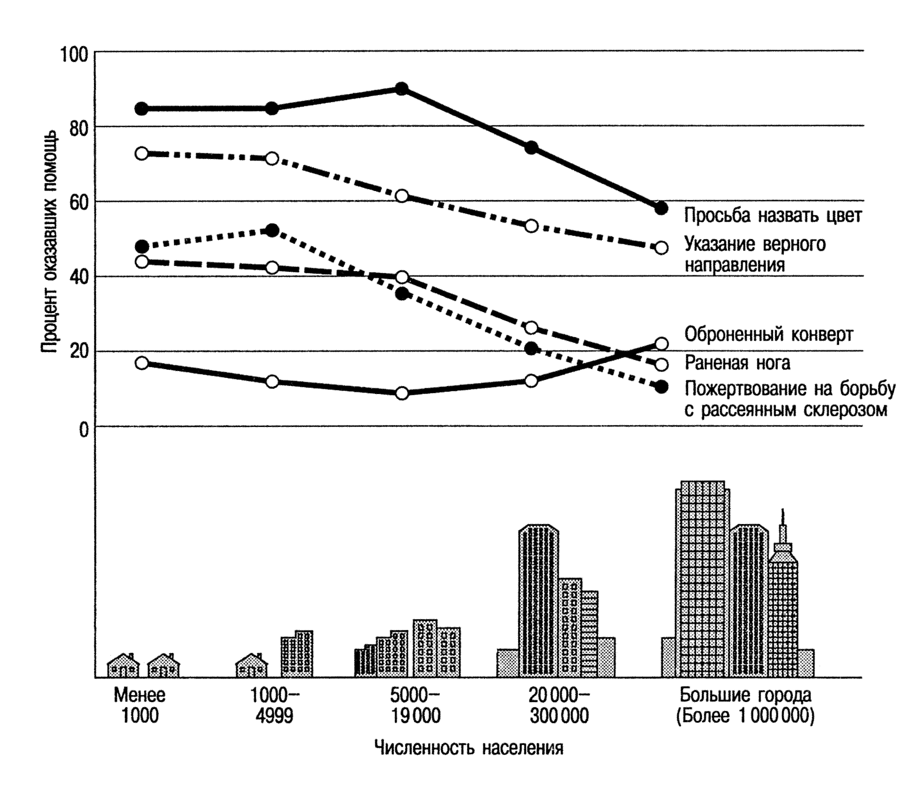


Рис. 12.5. Исследования показывают, что к незнакомым людям чаще приходят на помощь в маленьких городках, чем в больших. На рисунке показан процент случаев, в которых незнакомцу оказывалась помощь в пяти различных ситуациях в городах с различной численностью населения. Источник: взято из P. R. Amato, Helping behavior in urban and rural environments, Journal of Personality and Social Psychology, 45, p. 579. Copyright 1983 by the American Psychological Association. Печатается с разрешения

женности городских жителей к оказанию помощи незнакомым людям предлагались различные объяснения. К ним относятся анонимность городской жизни, высокий уровень преступности в больших городах, перегрузка сенсорных процессов городских жителей, непрерывно бомбардируемых многочисленными стимулами, включая и других людей, и возможное осознание собственной беспомощности при столкновении с равнодушием и черствостью городской бюрократии. До сих пор остается неясным, какое из этих объяснений считать наиболее важным.

Нехватка времени

Иногда люди слишком торопятся, чтобы остановиться и оказать свою помощь. Отчетливая демонстрация этого эффекта получена в эксперименте Дарли и Бейтсона (Darley, Batson, 1973). В ходе исследования студентов колледжа просили сходить в соседнее здание, где они должны были произнести небольшую речь. Одним испытуемым говорилось, что они могут не торопиться, поскольку до начала еще оставалось несколько минут. Других просили поспешить, поскольку они опаздывают и на месте их уже ждет исследователь. По дороге из одного здания в другое испытуемый встречал плохо одетого человека, который тяжело оседал на

край тротуара и заходился в приступе кашля, сопровождаемом стонами. Исследователей интересовал вопрос о том, предложат или нет испытуемые свою помощь.

Дополнительная особенность исследования состояла в том, что все его участники были студентами духовной семинарии. В частности, одной из тем предстоявшей речи являлась библейская история о добром самаритянине, пришедшем на помощь человеку, который был ограблен, избит и брошен на краю дороги разбойниками. Другим студентам предстояло произнести речь на тему, не имевшую отношения к оказанию помощи, а именно где и кем могут работать студенты после окончания духовной семинарии. Результаты исследования показали, что недостаток времени сильно влиял на готовность оказать помощь. В интервью по итогам эксперимента все студенты вспоминали о том, что видели жертву. Однако лишь 10% из тех, кто спешил, предложили свою помощь, в сравнении с 63% тех, у кого было достаточно времени.

Интересно, что тема самой речи не повлияла на различия в оказании помощи. Студенты, готовившиеся к произнесению речи о добром самаритянине, не предлагали помощи чаще в сравнении с теми, кто готовился произнести речь о будущей профессиональной деятельности. По мнению исследователей, именно недостаток времени стал причиной того, что часть студентов проигнорировала страдания жертвы. Другим возможным фактором мог быть конфликт в отношении того, кому помогать: экспериментатору или жертве.

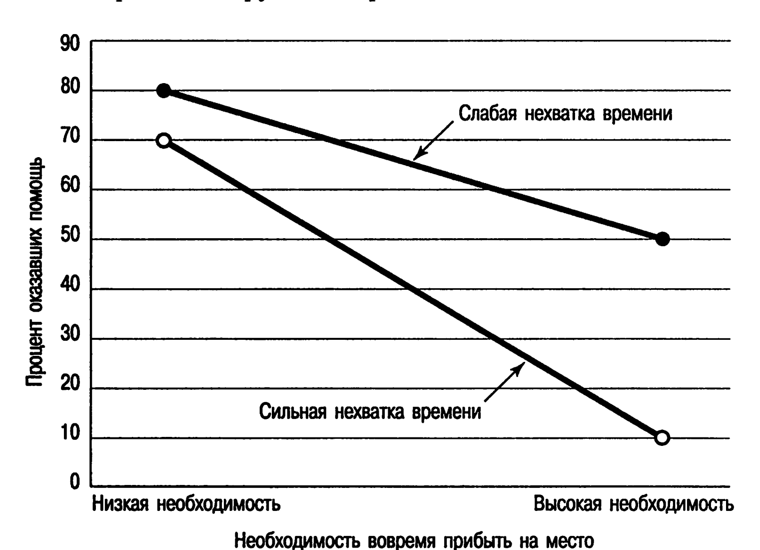


Рис. 12.6. Нехватка времени может приводить к возникновению конфликтов: следует ли нам оказать помощь нуждающемуся в ней незнакомому человеку или вовремя прийти на важную деловую встречу? В этом исследовании экспериментаторы манипулировали обоими условиями, нехваткой времени и необходимостью вовремя прибыть на место встречи. На рисунке показан процент испытуемых, оказавших помощь нуждавшемуся в ней человеку при различных сочетаниях этих условий. Спешившие на встречу студенты реже оказывали помощь, в особенности когда считали, что экспериментатору было необходимо, чтобы они прибыли вовремя. Источник: цит. по: Batson et al., 1978, p. 99

Идея о том, что основную роль играет именно конфликт, а не пренебрежение нуждами другого человека, получила подтверждение в другом исследовании, проводившемся по сходному сценарию (Batson et al., 1978). Когда студенты приходили, чтобы принять участие в исследовании, их по одному отправляли в другое здание для работы с компьютером. Одних студентов просили поспешить, а других нет. Помимо этого, у одних формировали убеждение, что их участие жизненно необходимо для исследователя, тогда как другим говорилось, что их результаты в данном случае не играют принципиальной роли. По дороге в другое здание испытуемый наталкивался на студента-старшекурсника, сидевшего на ступеньках лестницы, кашлявшего и стонавшего от боли.

Помогут ли испытуемые этому страдающему человеку? Результаты, представленные на рис. 12.6, показывают, что торопившиеся студенты реже оказывали помощь (40%) в сравнении с теми, кто имел достаточно времени (65%). Однако это преимущественно касалось студентов, считавших, что их участие необходимо для исследования. Когда они думали, что исследователь не особенно рассчитывает на них, те, кто торопился, оказывали помощь почти так же часто (70%), как и те, кто имел достаточный запас времени (80%). Эти результаты согласуются с ранее рассмотренной моделью выигрышей-затрат. По-видимому, перед тем как прийти к тому или иному решению, испытуемые взвешивали соответствующие выигрыши и затраты в отношении экспериментатора и жертвы.

Помогающий человек: кто чаще оказывает помощь?

Некоторые люди предлагают свою помощь независимо от препятствующих ситуационных факторов, тогда как другие не делают этого даже при наиболее благоприятном стечении обстоятельств. Индивидуальные различия в готовности прийти на помощь действительно существуют. В попытке понять, почему одни люди оказывают помощь чаще других, исследователи обратились к изучению как преходящих настроений и эмоций, так и более устойчивых личностных характеристик.

Текущее настроение

Существуют многочисленные свидетельства того, что люди с большей готовностью приходят на помощь незнакомому человеку, если пребывают в хорошем настроении, например, оттого, что нашли мелочь в телефонном автомате (Isen, Simmonds, 1978), оттого, что их угостили бесплатным печеньем в библиотеке колледжа (Isen, Levin, 1972), или после прослушивания приятной спокойной музыки (Fried, Berkowitz, 1979). В крупных торговых центрах люди чаще помогали незнакомому человеку поднять оброненную им ручку или разменять доллар в присутствии приятных запахов, издаваемых свежей выпечкой или жареным кофе (Baron, 1997). Продавцы, отмечавшие у себя частое присутствие хорошего расположения духа, характеризовались своим начальством как более благожелательные и услужливые по отношению к коллегам и покупателям (George, 1991). По-видимому, эйфория хорошего настроения усиливает нашу склонность к просоциальным поступкам.

Несмотря на достоверно установленную связь между хорошим настроением и помогающим поведением, вопрос о специфических причинах этой связи остается открытым (Carlson, Charlin & Miller, 1988). Так, в соответствии с *гипотезой поддержания настроения* мы оказываем помощь, чтобы продлить собственное положительное эмоциональное состояние: «добрые дела» позволяют нам поддержать свое хорошее настроение. Другая возможность состоит в том, что пребывание в хорошем настроении способствует появлению более позитивных мыслей. В этом случае, если вы видите молодую маму, пытающуюся справиться на эскалаторе с малышом и его коляской, вы скорее подумаете: «Ей бы надо помочь», чем «Что за глупость! Разве нельзя было воспользоваться лифтом?»

Однако существуют важные ограничения эффекта «прекрасного расположения духа». Исследования свидетельствуют о том, что эффекты хорошего настроения характеризуются сравнительной недолговечностью — в пределах 20 минут (Isen, Clark & Schwartz, 1976). Во-вторых, в действительности хорошее настроение может даже препятствовать оказанию помощи в случае, если такая помощь нарушает создавшееся у человека хорошее настроение. Пребывающие в хорошем настроении стремятся сохранять свои позитивные эмоции.

Влияние плохого настроения на готовность оказать помощь носит более сложный характер, и результаты исследований этой области оказываются гораздо менее согласованными (Carlson, Miller, 1987). Если плохое настроение заставляет нас фокусироваться на самих себе и своих проблемах, это снижает вероятность нашей помощи другому человеку. Находящийся в подавленном настроении подросток может быть слишком занят своими собственными переживаниями, чтобы протянуть руку помощи кому-то еще. С другой стороны, если мы думаем, что, помогая кому-то, мы тем самым сможем поднять себе настроение и освободиться от угнетенного состояния, мы с большей вероятностью предложим свою помощь (Cialdini et al., 1987). Роберт Чалдини и его коллеги предложили **модель ослабления негативного состояния** (*negative-state relief model*), позволяющую объяснить, почему плохое настроение иногда способствует оказанию помощи (Cialdini, Darby & Vincent, 1973; Schaller, Cialdini, 1988). Согласно этой модели, у находящихся в плохом настроении людей возникает мотивация, побуждающая их предпринимать попытки уменьшить существующий дискомфорт. Если предоставляется случай оказать помощь и вы воспринимаете ее как способ улучшить ваше настроение, это увеличивает вероятность того, что вы ее предложите. Разумеется, помощь другому человеку — лишь один из многих возможных способов улучшить свое настроение; того же результата можно достигнуть, поговорив с другом или прослушав любимую музыку. Плохое настроение не всегда приводит к оказанию помощи.

Действительно ли в результате оказанной им помощи человек начинает чувствовать себя лучше? Исследования допускают такую возможность (Williamson, Clark, 1992). В одном из исследований студенты колледжа, получившие возможность оказать помощь, оценивали свое состояние как более жизнерадостное и менее раздраженное, чем студенты, которым не предоставлялось такой возможности (Williamson, Clark, 1989). Оказавшие помощь студенты также оценивали себя лучше (например, как более щедрых и внимательных и менее эгоистичных и ненадежных). Короче говоря, когда мы оказываем помощь, она может улучшать не только наше настроение, но и нашу самооценку.

Мотивы оказания помощи: эмпатия и переживание дистресса

Как уже отмечалось, альтруистический характер поступка определяется лежащими в его основе побуждениями: мы ведем себя как альтруисты лишь тогда, когда не рассчитываем на получение от оказанной нами помощи каких-либо личных выгод. Такое понимание альтруизма привело исследователей к изучению мотивов, побуждающих людей оказывать помощь, и противопоставлению им помощи, основанной на переживании дистресса и эмпатии.

Чтобы понять это различие, попытайтесь на некоторое время представить себе людей, которых постигла большая беда: искромсанные тела жертв железнодорожной катастрофы, голодного малыша в рваных обносках или боль и отчаяние отца бесследно исчезнувшего ребенка. Оказавшись вынужденными наблюдать чужие страдания, люди нередко испытывают сильное эмоциональное потрясение.

Переживание дистресса характеризует наши собственные эмоциональные реакции на бедственное положение других людей — наше переживание эмоционального потрясения, ужаса, тревоги, обеспокоенности или беспомощности. Дистресс возникает, когда люди, оказавшиеся невольными свидетелями некоего события, переживают сильные эмоциональные реакции. В отличие от этого, **эмпатия** относится к переживанию симпатии и сочувствия по отношению к другим людям и связана с опосредованным или косвенным участием в страданиях другого человека. Эмпатия возникает, когда наблюдатель сосредоточит свое внимание на потребностях и эмоциях пострадавшего. Переживание дистресса заставляет нас чувствовать тревогу и страх; эмпатия заставляет нас чувствовать симпатию и сострадание. Исследования показывают, что различные по характеру эмоции, генерируемые переживанием стресса и эмпатией, могут сопровождаться различными по характеру физиологическими реакциями, в том числе частотой сердечных сокращений и выражениями лица (напр., Eisenberg, fabes, 1990).

В целом переживание дистресса мотивирует нас к снижению своего собственного дискомфорта. Мы можем достигнуть этого, предоставив надлежащую помощь нуждающемуся в ней человеку, как это предполагается моделью ослабления негативного состояния в результате оказанной помощи. Однако мы также можем испытать облегчение, покинув ситуацию или проигнорировав страдающего человека. Между переживанием дистресса и предоставлением помощи не существует необходимой связи. К тому же предоставление помощи, мотивирующееся желанием уменьшить наш собственный дискомфорт, носит эгоистический, а не альтруистический характер. В отличие от этого, эмпатия, *как правило,* мотивирует нас оказывать помощь нуждающемуся в ней человеку. Поскольку цель эмпатии заключается в том, чтобы способствовать благополучию другого человека, она представляет собой альтруистический мотив помогающего поведения.

Исследования свидетельствуют о том, что эмпатия действительно усиливает просоциальное поведение (Batson, 1998). В одном из таких исследований студентки колледжа знакомились с ситуацией некоей студентки Кэрол, которая в результате автомобильной аварии сломала себе обе ноги и теперь серьезно отставала от своих товарищей по многим учебным предметам (Toi, Batson, 1982). После того как каждая из участниц исследования прослушивала аудиозапись интервью с Кэрол, ее спрашивали о том, не согласилась бы она ей помочь. Различные уров-

ни эмпатии создавались при помощи двух типов инструкций испытуемым. В экспериментальной ситуации с высоким уровнем эмпатии испытуемым говорилось: «Попытайтесь представить себя на месте интервьюируемого человека, вообразите, как он переживает случившееся с ним несчастье и как это повлияло на его жизнь». В экспериментальной ситуации с низким уровнем эмпатии испытуемым говорилось: «Попытайтесь быть как можно более объективными, уделив максимум внимания всей имеющейся информации... Не старайтесь задумываться о том, что может переживать интервьюируемый человек в отношении того, что с ним случилось».

Как и ожидалось, испытуемые в ситуации с высокой эмпатией испытывали значительно большую эмпатию, что выражалось в их самооценках ощущений симпатии, сострадания и того, насколько глубоко их «тронула» история Кэрол. Как и предполагалось, испытуемые в случае с высокой эмпатией гораздо чаще выражали готовность помочь Кэрол, чем испытуемые в экспериментальной ситуации с низкой эмпатией, несмотря на то что от этого было легко уклониться. Помощь предложили 71% испытуемых в ситуации с высокой эмпатией в сравнении только с 33% в ситуации с низкой эмпатией. Представление себя на месте попавшего в беду человека может усиливать наше намерение оказать ему помощь.

Однако в настоящее время существуют определенные разногласия в отношении того, как интерпретировать результаты исследований, демонстрирующие подобную связь между эмпатией и помогающим поведением (например, Cialdini et al., 1997). По мнению одних исследователей, инструкции, в которых подчеркивается эмпатия, усиливают альтруистическую мотивацию к оказанию помощи. (Batson, 1998). Тем не менее представляются возможными также альтернативные объяснения. В частности, высказывается соображение, что инструкции экспериментатора, направленные на усиление эмпатии, могут в действительности увеличивать не только сопереживание субъекта жертве, но и его собственные ощущения печали, подавленности или дистресса (Schaller, Cialdini, 1988). В соответствии с этой интерпретацией, основанная на эмпатии помощь не является абсолютно бескорыстной, поскольку, оказывая помощь, субъект пытается улучшить свое собственное настроение.

В ходе таких споров говорится о значительных трудностях, связанных с выделением мотивов, побуждающих одного человека оказывать помощь другому. Наше поведение зачастую имеет множество причин. И все же эти теоретические споры не должны уменьшать нашего восхищения людьми, которые пренебрегают своей собственной безопасностью ради того, чтобы вызволить из беды другого человека. Жертвы землетрясения, которых спасают из разрушенного здания, вряд ли задумываются о побуждениях тех людей, которые помогают им перебраться в безопасное место; они считают своих спасителей героями независимо от того, мотивировалась ли оказанная помощь эмпатией или переживаемым дистрессом.

Личностные характеристики

Попытки описать уникальный личностный портрет «помогающего человека» не оказались слишком успешными. Скорее можно говорить о существовании отдельных личностных черт и способностей, предрасполагающих людей к оказанию помощи в специфических типах ситуаций (Knight, Johnson, Carlo & Eisenberg,

1994). В частности, в одном из исследований обнаружилось, что индивиды с высокой потребностью в социальном одобрении чаще жертвовали деньги на нужды благотворительности, чем индивиды с низкой потребностью в социальном одобрении, но только в ситуации, когда их поведение могли наблюдать другие люди (Satow, 1975). По-видимому, индивиды с высокой потребностью в социальном одобрении мотивируются желанием получить похвалу со стороны других людей и имеют тенденцию выражать просоциальное поведение лишь тогда, когда их добрые поступки обладают шансами на то, чтобы оказаться замеченными. Сложный характер взаимосвязи личностных предпосылок и помогающего поведения прослеживается на примере трех категорий исследований отдельных случаев: изучении «добрых самаритян», людей, занимавшихся спасением евреев во времена нацистской Германии и доноров.

«Добрые самаритяне». Какие личностные качества заставляют человека вмешиваться в несущие потенциальную угрозу его личной безопасности чрезвычайные ситуации? Рассмотрим следующую реально произошедшую историю: проходивший мимо танцевального клуба молодой человек заметил мужчину, напавшего на девушку. Вот как он впоследствии описывал свое вмешательство:

> Я направился к ним, схватил этого пижона, отшвырнул его в сторону и потребовал отстать от девчонки. С этого все и началось. Я сказал ему, мол, проваливай, парень, что же ты делаешь — ведь у девчонки весь рот в крови, ты выбил ей зубы и выдрал клок волос. Остальные только стояли там и смотрели (цит. по: Huston, Ruggerio, Conner & Geis, 1981, p. 17).

До прибытия полиции мужчины сцепились, нанося друг другу удары, при этом нападавший сломал молодому человеку челюсть. Что побуждает человека, спасшего девушку, и других «добрых самаритян» забывать о собственном благополучии ради оказания помощи совершенно незнакомым им людям?

Чтобы ответить на этот вопрос, Гастон, Руджеро, Коннер и Гейс (Huston, Ruggerio, Conner & Geis) провели обстоятельные интервью с 32 добровольцами, ранее проявившими активность в предотвращении опасных криминальных эпизодов, таких как ограбления банка, вооруженные нападения и уличные грабежи. Реакции этих «добрых самаритян» сопоставлялись с реакциями сходной по полу, возрасту, образованию и этническому происхождению группы лиц, также бывших свидетелями аналогичных эпизодов, но не предпринимавших попыток вмешаться. Если учесть характер эпизодов, то, пожалуй, не вызовет удивления тот факт, что «добрые самаритяне» оказались значительно выше ростом, массивнее телосложением и обладали бóльшим опытом столкновения с разного рода чрезвычайными ситуациями в сравнении с не пытавшимися вмешаться людьми. За единственным исключением все они были мужчинами. Этим исключением явилась женщина, спасшая своего 83-летнего соседа, на которого напал грабитель, вооруженный ножом. По сравнению с людьми, не пытавшимися вмешаться, «добрые самаритяне» чаще отмечали свою физическую силу, агрессивность и принципиальность. Они также превосходили их в боевых навыках или умениях оказывать первичную медицинскую помощь. В своем решении прийти на помощь жертве они руководствовались не столько гуманистическими соображениями, сколько представлениями о собственной способности и ответственности, основанных на их опыте и физической силе.

Личностные качества, которые заставляют человека оказать противодействие происходящему на его глазах преступлению или уличному нападению, могут существенно отличаться от тех, что заставляют его пожертвовать деньги на нужды благотворительности или помочь незнакомцу, с которым случился сердечный приступ. Вмешается человек в ту или иную ситуацию или нет, зависит от совпадения между его способностями, ценностями и мотивами и требованиями конкретной ситуации.

Люди, спасавшие евреев во времена нацистской Германии. Во время Второй мировой войны гитлеровский режим систематически истреблял миллионы евреев — этот трагический эпизод человеческой истории отныне носит название Холокоста. Для многих Холокост символизирует худшие стороны человеческой природы, проявившиеся не только в актах жестоких убийств и геноцида, совершавшихся нацистами, но и в равнодушии и попустительстве тогдашнего международного сообщества. Однако Холокост являет нам также примеры подлинного альтруизма в историях людей, рисковавших своими жизнями, чтобы спасти евреев от смерти.

Летом 1942 года 12-летнего Самуила Олинера и его семью насильно отправили жить в убогий, обнесенный стенами Бобов, один из районов гетто на территории Польши. Однажды всю семью Самуила собрали и стали грузить в машину. Мачеха Самуила в надежде, что мальчик сможет спастись от неминуемой гибели, велела ему бежать и спрятаться. Оказавшись за стенами гетто, он направился к дому жившей неподалеку крестьянской женщины по имени Болвина, случайной знакомой его отца. Невзирая на смертельную опасность для себя и своей семьи, Болвина укрыла еврейского мальчика, научив его следовать христианским обрядам, а позднее устроила работать батраком на ферму, находившуюся в нескольких милях. Семья Самуила погибла, но мальчик выжил благодаря мужеству и альтруизму, проявленному почти незнакомой христианской женщиной.

Впоследствии Самуил Олинер переехал в Соединенные Штаты, стал профессором социологии и предпринял обширное исследование, касавшееся людей, спасавших жизни евреев на территории нацистской Европы. Возглавляемая им группа провела обстоятельные интервью с 406 людьми из различных европейских



Во время Второй мировой войны немецкий бизнесмен Оскар Шиндлер спас от неминуемой гибели в нацистских застенках многих евреев. О его героической деятельности повествует знаменитая кинокартина «Список Шиндлера»

стран и 126 представителями сходной по своему половому составу, образованию и географическому проживанию в период Второй мировой войны выборки, не принимавшими участия в спасении жизни евреев (Oliner, Oliner, 1988). Воспоминания этих людей служат иллюстрацией некоторых общих понятий, рассматривавшихся ранее в этой главе. Многие из спасавших евреев подчеркивали роль социальных норм, которые они усвоили в своей семье, сообществе или религиозной группе, в том числе моральную обязанность оказывать помощь тем, кто в ней нуждается, и религиозное предписание «возлюби своего ближнего». Других мотивировали эмпатия и сострадание. Рассказывая о том, как она ухаживала за оголодавшим и изможденным еврейским мужчиной, бежавшим из концентрационного лагеря, одна женщина сказала: «Как можно было не оказать помощь этому человеку?... Он дрожал, бедняга, и я дрожала вместе с ним. Я очень чувствительный и эмоциональный человек» (Oliner, Oliner, 1988, p. 189). Способность реагировать на страдания других и вера в моральные принципы справедливости и человеческого долга позволяла этим людям преодолевать страх и забывать о соображениях, связанных с серьезной угрозой собственной безопасности.

Доноры. Дополнительную информацию о личности и помогающем поведении приносит изучение донорства. Большинство людей никогда не сдавали кровь или делали это лишь несколько раз. Однако существуют люди, которые сдают свою кровь регулярно, примерно раз в два или три месяца. Чем объясняется столь упорное постоянство? Некоторые ответы на этот вопрос приходят из исследования Джейн Пилявин и Питера Коллеро (Pilliavin, Callero, 1991).

Пилявин и Коллеро обнаружили, что среди членов семьи или друзей доноров были люди, которые сдавали свою кровь и служили для них положительной моделью для подражания. Это помогало донорам преодолеть в себе внутреннее сопротивление, которое испытывает большинство людей в ситуации, когда им предлагают впервые сдать кровь. Со временем у воспринявших идею сдачи крови вырабатывается внутренняя мотивация к донорству: они начинают сдавать кровь, потому что считают это для себя моральным долгом, а не потому что их просят это сделать. У регулярно сдающих кровь людей возникает представление о донорстве как о серьезном и ответственном деле, что в свою очередь приводит к улучшению их Я-концепции. Так, например, в отличие от остальных людей постоянные доноры чаще соглашаются с утверждениями, что «сдача крови много говорит обо мне» и что «для меня донорство означает большее, чем просто сдавать кровь». Другими словами, для постоянных доноров акт сдачи крови становится актом утверждения в себе того типа человека, которым они себя воспринимают — частью их личной идентичности. В дополнение к этому, идейные доноры преодолевают или «нейтрализуют» страх перед сдачей крови. Для большинства из них регулярная сдача крови становится привычкой или нормой повседневной жизни.

Эти три примера «добрых самаритян», людей, спасавших жизни евреев в нацистской Европе, и постоянных доноров иллюстрируют разнообразие тех факторов, которые могут побуждать людей включаться в специфические формы оказания помощи. Еще одной специфической формой оказания помощи является добровольческая деятельность. Причины, побуждающие некоторых людей отдавать ей свое время и силы, рассматриваются в «Исследованиях крупным планом» этой главы.

ИССЛЕДОВАНИЕ КРУПНЫМ ПЛАНОМ

Деятельность добровольцев: помощь другим и помощь себе

Каждый вторник Карла приходит в местную больницу, чтобы помочь медсестрам детского отделения в уходе за «малышами-наркоманами», страдающими болезненными симптомами абстиненции вследствие приема их матерями лекарственных веществ в период беременности. Джон провел прошлое лето в составе группы местных прихожан, занимавшейся ремонтом обветшавших домов в своей общине. Работая в зоопарке на общественных началах, Джорджанна посвящает один день в неделю тому, чтобы ближе познакомить школьников с удивительным миром животных. Что объединяет этих и свыше 80 миллионов других людей в Соединенных Штатах? Все они добровольно тратят свое время и силы на общественные и благотворительные цели. Сегодня в Соединенных Штатах существуют тысячи добровольческих групп, которые помогают очищать морские берега от разлившейся нефти, предоставляют пищу и кров бездомным, обучают английскому языку новых иммигрантов, оказывают помощь музеям и так далее (Ellis, Noyes, 1990).

В отличие от спонтанных актов оказания помощи незнакомым людям, служивших предметом нашего анализа в настоящей главе, добровольческая деятельность осуществляется на планируемой, регулярной основе и сопряжена со значительными временными затратами. Что же заставляет людей заниматься этой деятельностью? Как показывают исследования, на этот вопрос нет простого и однозначного ответа. Марк Шнайдер и Аллен Омото (Snyder, Omoto, 1992a) изучали людей, принявших добровольное участие в работе по оказанию помощи жертвам СПИДа. Им удалось выявить пять различных типов мотивов. Большинство добровольцев подчеркивали свои личные ценности («это моя человеческая обязанность – помогать другим людям»). Около половины руководствовались заботой о представителях конкретной социальной группы («помочь членам сообщества гомосексуалистов»). Другие мотивы включали приобретение большего знания («узнать о том, как люди борются со СПИДом») и стремление к самосовершенствованию («приобрести опыт в решении сложных эмоциональных проблем»). Пятая категория касалась улучшения самооценки («лучше думать о себе»). Хотя все добровольцы имели общую цель, заключавшуюся в стремлении оказать помощь людям, больным СПИДом, они различались в отношении специфических причин такого стремления.

Спустя год Шнайдер и Омото (Snyder, Omoto, 1992b) провели повторное исследование той же самой выборки, чтобы понять причины, по которым одни люди прекращают, а другие продолжают заниматься добровольческой деятельностью. И те и другие не различались в отношении личных вознаграждений и удовлетворенности, которые они получали от участия в такой работе. Однако те и другие различались в восприятии связанных с ней затрат. Те, кто прекратил этим заниматься, чаще ссылались на то, что добровольческая деятельность требует слишком много времени, или на то, что работа, связанная со СПИДом, доставляет массу жизненных неудобств. Первоначальные причины, побудившие людей включиться в добровольческую деятельность, также влияли на продолжительность их участия в этой деятельности. Большинство индивидов, которые называли в качестве причин улучшение самооценки или самосовершенствование, продолжали ею заниматься и по прошествии одного года. Исследователи полагают, что эти несколько «эгоистические» желания – лучше относиться к себе и узнать больше о СПИДе – по-видимому, в большей степени помогают сохранять приверженность добровольческой деятельности на протяжении времени.

Эти и другие исследования говорят о сложном характере причин добровольческой деятельности, которые нередко сочетают в себе как подлинный альтруизм, так и преследова-

ние личных интересов (Clary et al., 1998). Желание оказать помощь людям и выражение приверженности своим внутренним ценностям служат важными причинами участия человека в добровольческой деятельности. Однако она также содержит в себе благоприятную возможность приобрести новые умения, познакомиться с новыми людьми и улучшить представление о себе самом.

Человек, нуждающийся в помощи: у кого больше шансов ее получить?

Кто-то подходит к вам на улице и просит у вас денег, чтобы позвонить из таксофона. Кому вы скорее окажете помощь: хорошо подстриженному и опрятно одетому человеку или неухоженному и неопрятному человеку? Что бы вы подумали, если бы этот человек объяснил, что у него только что украли кошелек, или если бы он сказал, что забыл взять с собой деньги? Хотя подлинный альтруист может оказаться слеп и глух ко всему, кроме самой беды, случившейся с человеком, на большинство людей влияют характеристики человека, которому требуется помощь. Как мы с вами скоро убедимся, люди с большей готовностью отзываются на просьбу о помощи, если она исходит от тех, кто вызывает их симпатию и кого они считают заслуживающими помощи.

Помощь тем, кто вызывает у нас симпатию

В главе 9 мы видели, что на нашу симпатию к другому человеку оказывают влияние такие факторы, как физическая привлекательность и сходство. Те же самые характеристики влияют и на оказание помощи. В некоторых ситуациях физически более привлекательные люди могут чаще рассчитывать на нашу помощь. Например, в ходе одного из полевых исследований в кабине таксофона в аэропорту оставлялось заполненное заявление о поступлении в аспирантуру (Benson, Karabenick & Lerner, 1976). Заявление было вложено в конверт и подготовлено к почтовой отправке, но, очевидно, «забыто». С целью манипуляции фактором внешности к заявлению прикреплялась фотография, в одних случаях очень привлекательного, а в других случаях менее привлекательного человека. Зависимой переменной было то, перешлет ли индивид, обнаруживший конверт, его по указанному на нем адресу или нет. Результаты показали, что люди чаще отправляли найденное заявление, если изображенный на фотографии человек, будь то мужчина или женщина, был физически привлекательным. В среднем отсылалось 47% заявлений привлекательных людей в сравнении с 35% заявлений непривлекательных.

Не менее важной оказывается степень сходства между потенциальным помощником и нуждающимся в помощи человеком. В одном из экспериментов 1970-х годов исследователи использовали помощника, в одних случаях одетого как «хиппи», а в других — как обычный студент, который подходил к другим студентам с просьбой позаимствовать десятицентовую монету (Emswiller, Deaux & Willits, 1971). Потенциальные помощники выбирались исследователями на основе внешних признаков таким образом, чтобы одни из них выглядели как «хиппи», а другие — как обычные студенты. Результаты с отчетливостью продемонстрировали, что люди гораздо чаще помогали людям, похожим на них самих. Так, мужчины-хиппи помогали своему собрату-хиппи в 77%, а не хиппи — лишь в 32% случаев.

В недавнем исследовании покупатели на одной из оживленных городских улиц в Шотландии чаще помогали человеку, одетому в простую футболку, чем человеку, одетому в футболку с нанесенным на нее гомосексуалистским слоганом «Быть ГЕЕМ значит быть СЧАСТЛИВЫМ» (Gray, Russell & Blockley, 1991). Очевидно, что большинство покупателей не разделяли прогомосексуалистские взгляды этого человека и поэтому реже предоставляли ему помощь, о которой он просил.

Помощь тем, кто ее заслуживает

Получит человек помощь или нет, по крайней мере отчасти, зависит от того, «заслуживает» ли он ее в конкретной ситуации. Например, люди в супермаркете чаще давали другому человеку деньги, чтобы он мог купить себе молока, нежели на тесто для печенья (Bickman, Kamzan, 1973), по-видимому из-за того, что молоко ими рассматривалось как более необходимый продукт, чем печенье. Пассажиры нью-йоркского метро чаще помогали упавшему мужчине, если тот казался трезвым, а не пьяным (Piliavin, Rodin & Piliavin, 1969). В обоих случаях различия в оказании помощи объяснялись соображениями, связанными с ее оправданностью или уместностью.

Потенциальные помощники также выносят умозаключения в отношении причин, побуждающих человека обращаться за помощью, согласно принципам **теории атрибуции**, описанными нами ранее в главе 3. Преподаватель может потратить больше времени на помощь отставшему студенту, который пропустил много лекций из-за смерти кого-либо из близких, чем студенту, устроившему себе каникулы, чтобы побывать на лыжном курорте. В ряде исследований было показано, что одним из ключевых факторов является личный контроль: мы чаще помогаем людям в тех случаях, когда считаем, что причина возникшей проблемы неподвластна контролю со стороны данного человека. В одном из исследований (Meyer, Mulherin, 1980) студенты колледжа выражали большую готовность одолжить некоторую сумму денег своему знакомому, если необходимость в них возникала вследствие его болезни (неконтролируемая причина), нежели лености (контролируемая причина). В другом исследовании студенты выражали бóльшую готовность одолжить свой конспект лекций однокурснику, которому они могли понадобиться в силу каких-либо неконтролируемых им обстоятельств, например того, что читавший лекции профессор был плохим лектором, нежели контролируемых причин, например того, что однокурсник не старался вести записи (Weiner, 1980). Если человек несет личную ответственность за создавшуюся проблему, мы гораздо менее склонны оказывать ему помощь.

Атрибуции причин также оказывают влияние на наши эмоциональные реакции по отношению к нуждающемуся в помощи человеку. Так, Даррен Джордж (George, 1992) изучал ситуации, в которых студенты колледжа оказывали помощь своим товарищам. Он обнаружил, что студенты испытывали к своему товарищу бóльшую симпатию и меньшую досаду, если возникшие у него академические проблемы были обусловлены неконтролируемыми причинами, нежели в тех случаях, когда товарищ нес личную ответственность за свои академические трудности.

Таким образом, мы выражаем симпатию и помогаем тем, кто оказался в затруднительных обстоятельствах не по своей вине; мы испытываем досаду и негодование по отношению к тем, кто оказался виноват сам в возникших у него про-

блемах. Отнесение причин возникновения ситуации, повлекшей необходимость обратиться с просьбой о помощи, к контролируемым обстоятельствам может вызывать у нас уклонение, досаду или даже негодование; и наоборот, отнесение причин сложившейся ситуации к неконтролируемым обстоятельствам может вызывать нашу симпатию и приводить к последующему оказанию помощи (Schmidt, Weiner, 1988). В табл. 12.1 приведены сводные данные о влиянии атрибуций на предоставление помощи.

Таблица 12.1

Анализ причин помогающего поведения с позиций теории атрибуции

Причины затруднений человека, ожидающего нашей помощи	Эмоциональная реакция на человека, ожидающего нашей помощи	Готовность предоставить помощь
Неконтролируемые		
Неподвластные личному контролю человека. Например: человек не может найти работу из-за ее объективного отсутствия	Симпатия, сострадание	Высокая — человек воспринимается как заслуживающий помощи
Контролируемые		
Подвластные контролю человека. Например: человек не может найти работу из-за своей лености или нежелания работать	Досада, негодование	Низкая — человек воспринимается как незаслуживающий помощи

Отношение к предлагаемой помощи

Иногда мы бываем благодарны и признательны за оказываемую нам помощь. Неопытный пловец, спасенный бдительным сотрудником береговой охраны, будет благодарить его за то, что остался жив, и выражать признательность за оказанную помощь. Точно так же солдат проникнется симпатией и уважением за помощь, оказанную его боевым товарищем. Однако существуют ситуации, когда люди негативно реагируют на предлагаемую помощь. Когда отец пытается помочь своему пятилетнему сыну одеться, мальчик может с возмущением настаивать на своем праве сделать это самостоятельно. Подопечные социальных работников могут реагировать на их усилия не только с благодарностью, но и с плохо скрываемой враждебностью. Приведенные примеры показывают, что предлагаемая помощь может не всегда расцениваться как благо. Ряд социально-психологических теорий позволяет объяснить подобные реакции.

Теория атрибуции: угрозы самооценке

В соответствии с теорией атрибуции, люди хотят понимать, почему им требуется помощь и почему другие предлагают им свою помощь. Если им удается интерпретировать возникновение необходимости в чужой помощи за счет внешних и неконтролируемых факторов, а не за счет своих внутренних недостатков, это позволяет им сохранить положительную самооценку. В ряде исследований было обна-

ружено, что люди чаще прибегают к посторонней помощи, когда считают, что их проблема вызвана скорее сложностью ситуации, нежели допущенными личными просчетами (Fisher, Nadler & Whitcher-Alagna, 1982).

Кроме того, важную роль играет объяснение мотивов тех, кто оказывает помощь. Если мы считаем, что люди помогают нам потому, что искренне заботятся о нас и нашем благополучии, это способствует поддержанию нашего эго. С другой стороны, если принятие сторонней помощи представляет нас как некомпетентных, неуспешных или несамостоятельных, это может угрожать нашей самооценке (Fisher et al., 1982). Последняя ситуация была продемонстрирована Грэхемом и Баркером (Graham, Barker, 1990) в исследовании атрибуций помощи, оказываемой в рамках классных занятий. Детям в возрасте от 5 до 12 лет показывали видеозаписи взаимодействий между учительницей младших классов и группой школьников, занимавшихся решением математических задач. Учительница передвигалась вдоль рядов с сидящими за партами детьми. Она приостанавливалась, всматривалась в то, что пишет в тетради один из мальчиков, и переходила к другой парте без комментариев. Затем она всматривалась в тетрадь другого мальчика, наклонялась к нему и говорила: «Разреши мне тебе подсказать. Не забывай держать в уме десятки». После этого испытуемые оценивали двух мальчиков. Дети всех возрастов воспринимали ученика, которому давали совет, как обладавшего более низкими способностями, чем ученика, который не получал помощи учителя. Очевидно, даже искреннее желание учителя помочь может трактоваться реципиентом и наблюдателями как признак некомпетентности реципиента.

Угрозы самооценке могут удерживать людей от обращения к посторонней помощи, даже когда в ней имеется острая необходимость. Например, люди с крайней неохотой прибегают к помощи работников социальных служб, опасаясь почувствовать унижение или показаться беспомощными (Williamson, 1974). Даже среди взрослых братьев и сестер, нередко обращающихся друг к другу за советом и поддержкой, существуют ситуации, когда они избегают или активно отвергают помощь со стороны родного человека (Searcy, Eisenberg, 1992).

Теория социального обмена: затраты на возвращение долга

Предоставление помощи сопровождается передачей ресурсов, которыми располагает один человек, другому человеку. Согласно **теории социального обмена**, наши реакции на получаемую помощь отражают не только выгоды, которые она за собой влечет, но и связанные с нею затраты. Помощь наиболее желанна, когда ее можно впоследствии компенсировать равноценной услугой, восстанавливая тем самым баланс во взаимоотношениях. Люди с большей готовностью обращаются за помощью, если считают себя в состоянии отплатить за нее определенной услугой (Fisher et al., 1982). Люди выше оценят помощь, если смогут предложить что-нибудь взамен (Gross, Latané, 1974). В наших отношениях с друзьями и родственниками взаимная помощь представляется обычной и естественной. Друзья дают друг другу советы, делают подарки и постоянно оказывают друг другу помощь. Осознание того факта, что другу, который некогда помог нам, мы можем оказать ответную помощь в будущем, снижает наши затраты при обращении за помощью (Wills, 1992).

Если же обмен помощью во взаимоотношениях носит преимущественно односторонний характер, то объем внутреннего долга перед другим человеком увеличивается, что может приводить к нарушению баланса власти во взаимоотношениях (Nadler, 1991). Например, молодые люди, получающие финансовую поддержку родителей, могут ценить оказываемую ими помощь, но одновременно чувствовать при этом, что принимаемая ими помощь дает родителям больше прав оказывать влияние на их жизнь. Короче говоря, односторонняя помощь может угрожать равноправию взаимоотношений и нарушать баланс власти.

Теория реактивного сопротивления: утрата свободы

Теория реактивного сопротивления предлагает свое объяснение отношения индивидов к предоставляемой им помощи. В соответствии с этой теорией (Brehm, 1966) люди стремятся к увеличению личной свободы выбора. Если наша свобода оказывается под угрозой, мы часто реагируем на это с раздражением и враждебностью. Это неприятное психологическое состояние называется реактивным сопротивлением. Перспектива утраты свободы также может мотивировать нас к восстановлению своей независимости. Например, когда иностранные государства, получающие американскую помощь, начинают критиковать международную политику США, они могут подчеркивать этим свою независимость, разряжая тем самым возникающее состояние реактивного сопротивления.

Свидетельства того, что получающие помощь испытывают при этом ощущение утраты свободы, мы находим в исследованиях людей, живущих на социальные пособия (Briar, 1966). Почти 70% участвовавших в опросе семей, живущих на пособия по безработице, считали, что они не должны выражать недовольство, если социальный работник нанесет к ним неожиданный визит посреди ночи, несмотря на то что это не вполне законное действие. Большинство семей (67%) сказали также, что они сочли бы себя обязанными обратиться к семейному консультанту, если бы их об этом попросили, вне зависимости от того, видят ли они в этом необходимость для себя или нет. Вмешательство в частную жизнь и личную свободу может привести к возникновению враждебности по отношению к тем, кто предоставляет помощь (Gross, Wallston & Piliavin, 1979).

Новые способы получения помощи: группы самопомощи и компьютеры

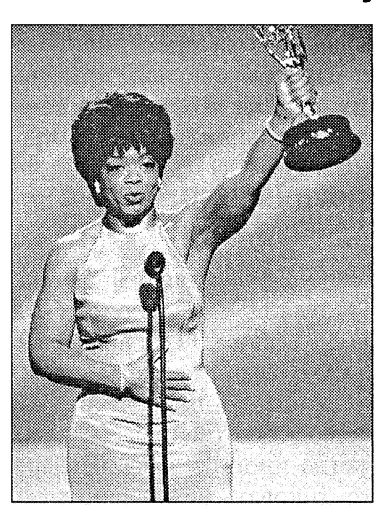
Мы видели, что предоставляемая помощь не всегда воспринимается положительно. В некоторых случаях предоставляемая помощь может ограничивать нашу свободу, ослаблять наше влияние и снижать нашу самооценку. Понимание этих процессов позволяет объяснить, почему люди иногда негативно или неоднозначно реагируют на желание другого человека помочь им и почему люди иногда предпочитают не обращаться за помощью, даже испытывая в ней острую необходимость. Социально-психологические факторы позволяют объяснить все возрастающую популярность двух новых источников помощи: групп самопомощи и компьютеров.

В группах самопомощи (*self-help groups*) люди с общими проблемами собираются вместе для того, чтобы помочь друг другу (Medvene, 1992). Например, группы беременных девушек-подростков, детей — жертв насилия со стороны взрослых,



В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

«Я хочу поблагодарить...»



Ежегодно миллионы зрителей смотрят телевизионные церемонии награждений знаменитых кинозвезд, телевизионных актеров, музыкантов, спортсменов и победительниц конкурсов красоты. Социальные нормы диктуют, чтобы лауреаты этих конкурсов не скупились на выражение похвалы тем, кто помог им взойти на эту вершину. Дабы не показаться высокомерными или неблагодарными, им следует благодарить свою семью, наставников и всех тех, кто сделал возможным их успех. В самом деле, когда актрисе Морин Стэплтон вручали награду киноакадемии, она сказала аудитории: «Я хочу поблагодарить мою семью, моих детей, моих друзей и всех, кого я когда-либо встречала за всю свою жизнь» (цит. по Baumeister, Ilko, 1995, p. 191). Однако являются ли эти публичные выражения признательности действительно искренними?

Рой Боумейстер и Стейси Илко (Baumeister, Ilko, 1995) считают, что такого рода похвала и благодарность за помощь не всегда абсолютно чистосердечна. Исследователи утверждают, что индивиды зачастую руководствуются стремлением улучшить свой образ (self-enhancement) – момент, обсуждавшийся нами ранее в главе 4. Один из способов поддержания позитивной Я-концепции заключается в том, чтобы подчеркивать свои собственные таланты и способности. С этой точки зрения признание того, что мы получили большую помощь от других, может ослаблять наш позитивный образ. Однако не в меньшей мере, чем нам хотелось бы самим разделить всю ответственность за свой успех, социальные нормы вежливости и скромности требуют, чтобы на публике победители прежде всего подчеркивали заслуги других людей. Боумейстер и Илко делают вывод о том, что люди будут приводить иные объяснения своему успеху в приватной беседе, чем это они делали бы это на людях. Они, в частности, прогнозируют, что, в отличие от приватных высказываний, публичные высказывания индивидов будут содержать больше слов признательности за помощь другим людям. Исследователи назвали свой прогноз гипотезой ритуальной благодарности.

Чтобы проверить эту гипотезу, студентов колледжа просили описать «наибольший успех, которого вы достигли за последние два года». В экспериментальной ситуации с условием публичности участников просили указывать на листках с описаниями свои имена и сообщали, что впоследствии им предстоит зачитать эти описания в небольших студенческих дискуссионных группах. При экспериментальном условии приватности участникам говорилось, что их описания останутся анонимными. Истории, которые писали участники, как правило, отражали успех в одной из областей студенческой жизни, например победу в спортивном соревновании, выбор президентом курса или получение награды за достижения в учебе или творчестве. Описания студентов анализировались с точки зрения содержания в них указаний на прямую помощь (например, совет, деньги, материалы) и эмоциональную поддержку (например, одобрение и побуждение) со стороны других людей. Результаты в целом подтвердили гипотезу ритуальной благодарности (shallow-gratitude hypothesis).

В условиях публичности, в отличие от приватности, студенты более чем в два раза чаще упоминали о прямой помощи со стороны других людей (47% против 19%). Это различие оказалось сильно выраженным и статистически значимым. Различие в упоминаниях об эмоциональной поддержке в публичном условии (60%) и приватном условии (35%) также свидетельствует в пользу публичного условия, но оно оказалось менее выраженным и статистически незначимым. Эти данные согласуются с первоначальной гипотезой исследователей. Обратите внимание, что в обоих условиях студенты чаще упоминали о получении эмоциональной поддержки, нежели прямой помощи. Объясняя этот факт, Боумейстер и Илко приводят следующий пример: «Получая приз конкурса студенческих научных исследований, человек скорее предпочтет выразить признательность своим родителям за оказанную ими поддержку, нежели благодарность за помощь в подготовке и реализации своего проекта, поскольку последнее могло бы принизить его собственную роль в этом достижении» (р. 202).

Можно предположить, что существует несколько причин более частого упоминания помощи, оказанной другими людьми, в публичных условиях по сравнению с приватными. Помимо социальных норм вежливости и скромности, мы можем думать, что другие люди, слушающие наше публичное выступление, будут ожидать от нас слов благодарности в свой адрес или краткого упоминания их заслуг в нашей реакции на свой успех. Боумейстер и Илко считают, что забота о том, как другие люди отнесутся к нашему рассказу о своем успехе, может побуждать нас выстраивать более сбалансированные и менее эгоцентричные описания. Несмотря на несколько вызывающий характер результатов этого исследования, они являются лишь предварительным подтверждением гипотезы ритуальной благодарности. Чтобы достичь большего понимания того, когда и почему люди признают в своих успехах роль помощи, которую они получают от других людей, необходимы дополнительные исследования.

овдовевших мужчин и женщин или студентов, вернувшихся завершить образование в колледже после длительного перерыва. По приблизительным оценкам, сегодня в Соединенных Штатах свыше 7 миллионов людей участвуют в группах самопомощи. Группы самопомощи минимизируют затраты на получение помощи, поскольку они проводятся людьми, которые сами нуждаются в помощи, предоставляют возможности для оказания ответной помощи и позволяют осознать, что другие сталкиваются с такой же проблемой.

Компьютеры делают доступной уникальную возможность получать помощь от машины, а не от человека. Сегодня компьютеры используются для обучения разнообразным предметам — от правописания до игры в шахматы. Обучающие компьютерные программы оказывают пользователям помощь, дают советы и устраняют неловкость или смущение, возникающие вследствие признания своих ошибок и проблем перед другим человеком. Привлекательность компьютерной помощи была убедительно проиллюстрирована в исследовании Карабеника и Наппа (Karabenick, Knapp, 1988). Студенты колледжа выполняли сложное и трудное задание на компьютере. Половине из них говорилось, что при необходимости они могут получить помощь от ассистента исследователя, а половине — что они могут получить помощь от самого компьютера. Полученные результаты были совершенно четкими. В условии с персональной помощью студенты неохотно прибегали к услугам ассистента; лишь 36% испытуемых обратились к ассистенту исследователя за помощью. Напротив, в экспериментальной ситуации с компьютерной помощью 86% студентов обратились за помощью хотя бы один раз, большинство же

людей сделали это больше одного раза. Путем предоставления приватной помощи без ожидания взаимности компьютеры могут снижать психологические затраты при получении помощи.

Этот анализ отношения людей к предоставляемой им помощи мы продолжим в главе 14, посвященной рассмотрению положительных эффектов социальной поддержки.

Прочитав эту главу, вы много узнали о помогающем поведении. Теперь вы владеете информацией о различных факторах, удерживающих людей от оказания помощи, например диффузии ответственности, возникающей при наличии других свидетелей события. Вам также известно, что помогающему поведению можно научить, например, показывая детям модели помогающего поведения по телевидению или обучая взрослых методам оказания первой медицинской помощи, например кардиопульмональной реанимации.

Исследования показывают, что люди, знающие о факторах, способных стать препятствием помогающему поведению, с большей вероятностью преодолевают эти препятствия. В одном из таких исследований студенты колледжа либо прослушивали лекцию, либо смотрели фильм о просоциальном поведении и о том, каким образом эффект свидетеля может препятствовать оказанию помощи (Beaman, Barnes, Klentz & McQuirk, 1978). Спустя две недели, вне какой-либо связи с описанным контекстом, студенты сталкивались с человеком, который очевидно нуждался в их помощи — другим студентом, лежавшим на полу в коридоре. Некоторые студенты в момент обнаружения жертвы находились одни, другие же оказывались рядом с не обращавшим на жертву никакого внимания помощником экспериментатора. В обоих случаях студенты, больше узнавшие о просоциальном поведении, гораздо чаще вмешивались и оказывали помощь жертве. Какой эффект окажет осведомленность о просоциальном поведении на вас? Увеличит ли это вашу готовность предоставить помощь человеку, оказавшемуся в затруднительных обстоятельствах?

Резюме

1. Альтруизм предполагает оказание помощи в отсутствие ожиданий каких-либо вознаграждений или личных выгод. Просоциальное поведение охватывает любые действия, направленные на оказание помощи, независимо от их мотивов.
2. Подход с позиций принятия решений подчеркивает роль сложных когнитивных процессов в регуляции просоциального поведения. Потенциальный помощник должен воспринимать необходимость оказания помощи, испытывать при этом личную ответственность, взвесить все плюсы и минусы своего вмешательства и выбрать наиболее оптимальный вид помощи в конкретной ситуации.
3. Подход с позиций научения указывает на то, что люди приобретают просоциальные действия и нормы на основе механизмов подкрепления и подражания.
4. Эволюционные теоретики полагают, что тенденция оказывать помощь является одним из результатов человеческой эволюции. Другие ученые, напротив, подчеркивают роль социальных групп в выработке правил оказа-

ния помощи, к которым относятся социальные нормы ответственности, взаимности и справедливости.

5. На помогающее поведение влияют ситуационные факторы. Люди реже оказывают помощь в присутствии свидетелей. Предложены несколько объяснений этого эффекта свидетеля, в том числе диффузия ответственности, влияние других людей на способ интерпретации индивидом данной ситуации и предвосхищение оценки. К другим ситуационным факторам, влияющим на помогающее поведение, относятся погода, размер города и нехватка времени.
6. Важную роль играют характеристики человека, оказывающего помощь. Люди чаще помогают, когда они находятся в хорошем настроении и испытывают эмпатию к пострадавшему. В соответствии с моделью ослабления негативного состояния, люди помогают другим, чтобы улучшить свое настроение или уменьшить переживаемый дистресс. Попытки описать типовой портрет «помогающего человека» не имели успеха.
7. Люди чаще оказывают помощь тем, кто им нравится, и тем, кого они считают заслуживающими помощи.
8. Иногда люди реагируют на предоставляемую им помощь со смешанным чувством благодарности и неловкости. Получаемая помощь может снижать нашу самооценку, заставлять нас чувствовать себя в долгу перед другими людьми и угрожать нашему ощущению свободы.
9. Знание факторов, препятствующих помогающему поведению, позволяет людям преодолевать эти барьеры и вести себя более просоциально.

Вопросы для размышления

1. Объясните различие между «альтруизмом» и «просоциальным поведением». Учитывая материал, с которым вы познакомились в этой главе, считаете ли вы такое различение полезным или важным? Если да или нет, то почему?
2. Укажите сходство и различия между подходами с позиций эволюции и социальных норм к объяснению помогающего поведения.
3. Выберите один из факторов, влияющих на оказание помощи незнакомому человеку, таких как присутствие других людей, нехватка времени или настроение. Придумайте и кратко опишите процедуру наблюдения, которое вы могли бы провести в каком-нибудь общественном месте, чтобы продемонстрировать влияние этого фактора. Сформулируйте гипотезу этого исследования.
4. Социальные психологи считают, что иногда люди не оказывают помощи не потому, что они равнодушны и бессердечны по своей природе, а скорее из-за «давления ситуации». Объясните, каким образом ситуационные факторы могут удерживать людей от того, чтобы оказать помощь попавшему в беду незнакомому человеку.
5. Если вам когда-либо доводилось заниматься добровольческой деятельностью в рамках благотворительных акций, в службах общественной помощи или в другой организации, проанализируйте причины, побудившие вас

жертвовать своим свободным временем. Походили или отличались ваши мотивы от тех, что были описаны в разделе «Исследования крупным планом»?

6. Найдите в газете, журнале или каком-либо другом источнике историю, где бы описывался случай помогающего поведения. Это может быть рассказ о человеке, который оказал бескорыстную помощь другим людям, или ситуация, когда люди не пришли на помощь нуждавшемуся в ней человеку. Проанализируйте эту историю, используя понятия и феномены, рассмотренные в настоящей главе.
7. Опираясь на то, что вы узнали из этой главы, опишите три специфических способа, к которым может прибегнуть родитель, желая стимулировать возникновение просоциального поведения у своего ребенка.

ГЛАВА 13

Агрессия

Когда мы задумываемся об агрессии и насилии, вероятно, большинству из нас в первую очередь приходят на ум преступления, совершаемые одними индивидами в отношении других. В Соединенных Штатах ежегодно происходит свыше 20 000 убийств, 75 000 изнасилований и 600 000 уличных нападений — это лишь зарегистрированные преступления. С учетом незарегистрированных эти цифры оказываются еще более высокими. Например, действительное количество ежегодных изнасилований оценивается в пределах 683 000.

Соединенные Штаты находятся на первом месте в мире по проценту гибели людей в результате убийств. В одном из исследований (Gartner, 1990) приводятся данные о том, что процент убийств мужчин в Соединенных Штатах в 3,5 раза превосходит соответствующий показатель идущей вслед за ними Финляндии. Процент убийств женщин в Соединенных Штатах в 2,6 раза выше, чем в занимающей за ними второе место Канаде. В сравнении со среднемировыми показателями статистика убийств в Соединенных Штатах выглядит еще более удручающей. Например, процент убийств мужчин почти в 16 раз превышает соответствующий процент в Великобритании и Уэльсе, а процент убийств женщин — почти в 5 раз. Межличностные насилие и агрессия — наиболее острые проблемы, с которыми сталкиваются городские афроамериканские сообщества, а убийство лидирует среди всех других причин смертей афроамериканской молодежи в возрасте от 15 до 29 лет (Anderson, 1994).

Каковы причины этой статистики? Предлагается несколько объяснений (Kammeyer, Ritzer & Yetman, 1992). Соединенные Штаты характеризуются более неравномерным по сравнению с другими странами распределением экономических ресурсов. Когда в стране проживают много людей или существуют значительные экономические различия между отдельными группами населения, статистика убийств возрастает. Согласно другому объяснению, Соединенные Штаты отличает низкий уровень социальной интеграции. То есть в стране существует множество этнических и языковых групп, и эта социальная неустойчивость усугубляется одним из самых высоких в мире процентом разводов. Социальная неустойчивость и недостаток интеграции порождают насилие. Третье объяснение связано с возрастным распределением населения. Любая страна с высоким процентом населения, относящегося к возрастной группе от 15 до 29 лет, будет характеризоваться более высокими показателями убийств. Соединенные Штаты как раз такая страна. Большинство представителей этой возрастной группы еще не обладают собственными семьями, которые могли бы сыграть роль сдерживающего фактора по отношению к проявлениям насильственного поведения. Существование офи-

циально санкционированного насилия также увеличивает статистику убийств. Если правительство некоей страны практикует «оправданное» насилие, например применение смертной казни или участие в войне, статистика убийств возрастает. В Соединенных Штатах имеют место и то и другое. Наконец, не следует отвергать в качестве возможного объяснения доступность огнестрельного оружия. Поскольку Конституция США защищает право своих граждан на ношение оружия, в Соединенных Штатах гораздо больше граждан, чем в любой другой стране мира, приобретают оружие, и иногда оно используется с целью убийства.

Большая часть насильственного поведения совершается людьми из ближайшего окружения — в отношении членов своих семей, супругов, детей и любимых. Согласно данным одного из национальных опросов (Straus, Gelles, 1986), ежегодно 16% всех женатых (замужних) людей прибегают к тем или иным формам физического насилия по отношению к партнерам по браку. Каждый год около 1,6 миллиона американских мужей прибегают к жестокому насилию (избиениям, применению огнестрельного или холодного оружия) в отношении своих жен. Сходным образом, родители совершают огромное число насильственных действий против своих детей. В том же исследовании говорится, что 10% родителей били своего ребенка, используя для этого различные предметы, а 55% давали своим детям пощечины и оплеухи. Среди студентов колледжей все большее распространение получает так называемое «изнасилование при свиданиях» (*date rape*). По данным исследований, до 45% студенток колледжей сталкивались со случаями насилия или нежелательных половых сношений, которые квалифицируются юридическим языком как изнасилование (McCaul, Veltum, Boyechko & Crawford, 1990).

Насилие и агрессия происходят также и в глобальных масштабах. Каждое десятилетие в мире ведется около 50 войн, почти все — на территории стран Третьего мира — тех, что в наибольшей степени страдают от нищеты, болезней и множества других проблем. Наибольшую угрозу представляет собой возможность развертывания ядерной войны. К 1980-м годам Соединенные Штаты имели свыше 1000 межконтинентальных баллистических ракет (МБР), каждая с ядерным зарядом, равным по силе 700 атомным бомбам. Несмотря на то что распад Советского Союза снизил угрозу возникновения ядерной войны с Соединенными Штатами, доступ к ядерной технологии получили другие развивающиеся страны, такие как Индия, Пакистан, Китай, Ирак и Ливия, что не позволяет угаснуть этому традиционному источнику тревоги и опасности в мире.

Неудивительно поэтому, что агрессия оказалась одним из важнейших предметов социально-психологических исследований. В этой главе мы рассмотрим источники агрессивного поведения и пути снижения насилия. Мы также обсудим возможные результаты ежедневной демонстрации насилия на экранах телевизоров и поговорим о природе сексуального насилия.

Источники агрессии

Ученые уже давно ведут споры о причинах агрессии. Фрейд (Freud, 1930) считал, что мы обладаем инстинктом агрессии. Опираясь на свою теорию инстинкта смерти (танатоса), он высказывал мнение, что агрессия может направляться внутрь, приводя к саморазрушению индивида, или наружу, на других людей. Несмотря на признание за человеком способности сохранять контроль над агресси-

ей, Фрейд полагал, что она принципиально неустранима, поскольку агрессия — врожденное человеческое свойство. Более того, выражение агрессии может приводить к катарсису. Когда мы выражаем свою агрессивность вовне, направляя ее против другого человека, или вовнутрь, против самих себя, мы на некоторое время разряжаем этот подавляемый инстинкт до следующего раза, пока она вновь не накопится в нас.

Несмотря на то что сегодня большинство исследователей уже не поддерживают идею, что агрессия является следствием инстинкта смерти, многие из них соглашаются с тем, что источниками агрессии можно считать врожденные тенденции, которые роднят людей со многими другими видами животных (Potegal, Knutson, 1994). Конрад Лоренц (Lorenz, 1966, 1974), лауреат Нобелевской премии по биологии, утверждал, что инстинкт агрессии имеет эволюционное значение. Наиболее распространенная форма агрессии у животных — агрессия самцов по отношению друг к другу — чаще всего возникает из-за права обладания самкой. Поскольку более сильные и доминирующие самцы побеждают более слабых и подчиняющихся, гены этих доминирующих самцов передаются следующим поколениям. Материнская агрессия, проявляющаяся в защите своего потомства от хищников, — другой хорошо изученный у многих видов животных феномен, имеющий выраженное приспособительное значение. Выжившее в таких случаях потомство может передавать гены матери будущим поколениям.

Эволюционные биологи разработали особую область социобиологии, положив в основу теорию инстинктов Лоренца и другие биологические идеи. Социобиологи утверждают, что все аспекты социального поведения, в том числе и агрессия, могут быть объяснены с позиций эволюционного подхода (Buss, 1996; Buss, Kenrick, 1998). Поскольку агрессия помогает самцам достигать желанной цели в виде обладания самкой, а также помогает самкам защищать свое потомство, на эти формы агрессии в полной мере распространяются известные принципы естественного отбора.

Хотя многие социальные психологи соглашаются с точкой зрения социобиологов (например, Buss, 1996; Buss, Kenrick, 1998), по мнению некоторых из них такой подход играет ограниченную роль в понимании причин человеческой агрессии. Человеческая агрессия оказывается более сложной, принимает иные, нежели животная агрессия, формы и при этом часто происходит в чрезвычайно различных социальных контекстах, находящихся под влиянием различных социальных норм. Поэтому, хотя социобиологический подход и может помочь в понимании природных предпосылок человеческой агрессии, его оказывается недостаточно для объяснения агрессивного поведения человеческих существ.

Однако это не означает, что биология играет лишь весьма скромную роль в объяснении человеческой агрессии (Geen, 1998). Существуют явные доказательства того, что на физическую агрессию влияет мужской половой гормон тестостерон, что другие биохимические факторы, например низкое содержание сахара в крови, также могут оказывать определенное влияние, известно также, что агрессия связана с различными паттернами мозговой активности (Harmon-Jones, Allen, 1998). Кроме того, были обнаружены доказательства значительного влияния на человеческую агрессию генетического компонента (Miles, Carey, 1997) и преступности (DiLala, Gottesman, 1991; Stolberg, 1993). Определенные типы антисоциального агрессивного поведения, по-видимому, в значительной мере оказываются

наследуемыми и отчетливо прослеживаются у представителей нескольких поколений одной семьи (Miles & Carey, 1997). Несмотря на некоторую спорность этого утверждения, агрессия имеет тенденцию сохраняться на чрезвычайно стабильном уровне на протяжении всей человеческой жизни, от сравнительно неагрессивных людей, не обнаруживающих признаков агрессивности с самого детства, до высокоагрессивных индивидов, сохраняющих склонность к агрессии и во взрослом возрасте (Huesmann & Moise, в печати). Семейное окружение также в значительной степени влияет на агрессивное поведение (Miles & Carey, 1997). Однако какими бы ни оказывались генетические и биохимические предпосылки агрессии, очевидно, что на характер выражения агрессии у людей прежде всего влияют социальные факторы, к обсуждению которых мы сейчас и переходим.

Определения агрессии

Хотя на первый взгляд может показаться, что агрессия — явление всем нам понятное, существуют значительные разногласия в отношении точного определения этого феномена (Geen, 1998). Наиболее простое и популярное среди сторонников теорий научения или бихевиористского подхода определение агрессии понимает под ней любое поведение, наносящее ущерб другим индивидам. Преимущество такого определения заключается в том, что квалификация некоего действия как агрессивного осуществляется на основании самого поведения. Однако существуют различные виды агрессии, включая физическую и вербальную агрессию, гнев и враждебность (Buss, Perry, 1992), каждый из которых может обладать различными детерминантами и последствиями.

Кроме того, в этом определении игнорируются намерения человека, совершающего определенное действие, а этот фактор может оказываться решающим. Если мы не будем учитывать намерения, некоторые действия, нацеленные на нанесение ущерба другим людям, нельзя было бы назвать агрессивными на том основании, что они в конечном итоге не выразились в таком ущербе. Вообразите пришедшего в ярость человека, стреляющего из револьвера в соперника, однако оказывается, что его револьвер не заряжен. Несмотря на то что это действие не обернулось трагедией, нам следовало бы расценить его как агрессивное, поскольку один человек находился в ярости и намеревался убить другого.

Пренебрежение намерением может привести и к противоположной ошибке: в соответствии с буквальным толкованием этого определения некоторые действия могут квалифицироваться как агрессивные, хотя фактически они таковыми не являются. Если отскочивший при игре в гольф мяч случайно попадает в зрителя, совершает ли тем самым игрок в гольф агрессивное действие? Фактически этот удар мог нанести зрителю серьезную травму, однако вряд ли нашелся бы человек, который расценил бы подобное действие игрока в гольф как агрессивное. Точно так же иногда люди совершают действия, причиняющие боль, чтобы *помочь* другому человеку, как это происходит, когда врач вправляет вывихнутую кость.

Следовательно, необходимо отличать поведение, наносящее вред, от намерения нанести вред. В связи с этим под **агрессией** следует понимать любое действие, которое *имеет своей целью* нанесение ущерба другим людям. Практическое применение такого определения вызывает значительные трудности, поскольку

оно не опирается исключительно на наблюдаемое поведение. Зачастую непросто установить подлинные намерения человека. Однако нам следует смириться с таким ограничением, поскольку полноценное определение агрессии невозможно без учета лежащего в основе действия намерения.

Второе важное различие, которое следует провести, — это различие между **антисоциальной** и **просоциальной агрессией**. Агрессию принято рассматривать как что-то плохое, однако некоторые агрессивные действия оказываются благом. Например, мы одобряем действия полицейского, который стреляет в террориста, погубившего жизни одних невинных людей и продолжающего удерживать других в заложниках. Вопрос заключается в том, квалифицируются ли агрессивные действия как нарушающие или поддерживающие общепринятые социальные нормы. Неспровоцированные насильственные действия, наносящие ущерб другим людям, — например, уличное ограбление или нанесение побоев — со всей очевидностью нарушают социальные нормы; следовательно, они могут рассматриваться как антисоциальные действия. Тем не менее многие агрессивные действия диктуются самими социальными нормами и поэтому могут расцениваться как просоциальные: к ним следует отнести действия полиции по охране порядка, родительский контроль за дисциплиной детей или выполнение приказов командира в военное время.

Часть агрессивных действий, представляющих промежуточный тип между просоциальными и антисоциальными, можно назвать **допускаемой агрессией** (*sanctioned aggression*). Такого рода агрессия включает действия, которые хотя и не вытекают напрямую из требований социальных норм, все же не выходят за их границы; они не нарушают общепринятых моральных стандартов. Например, тренер, который наказывает провинившегося игрока, сажая его на скамью запасных, обычно действует в пределах имеющихся у него прав и полномочий. То же относится и к владельцу магазина, который, защищая себя, стреляет в напавших на него вооруженных грабителей. И то же можно сказать о женщине, отбивающейся от насильника. Ни одно из этих действий не требуется от человека социальными нормами, но в то же время они не выходят за границы дозволенного.

Третье отличие, о котором следует помнить, — это различие между агрессивным поведением и агрессивными чувствами, такими как **гнев**. Наше внешнее поведение не всегда выражает наши внутренние чувства. Человек может переживать сильное чувство гнева, но при этом не предпринимать открытых попыток нанести ущерб другому индивиду. Общество порицает и осуждает большинство форм агрессивного поведения; фактически общество вообще не сможет существовать, если люди бóльшую часть времени не будут контролировать свои агрессивные чувства. Мы не можем жить с людьми, нападающими на других людей, бьющими стекла или прибегающими к насилию всякий раз, когда им это заблагорассудится. Общество накладывает серьезные ограничения на такое поведение, и большинство людей, даже те, что часто испытывают гнев, редко ведут себя агрессивно (Lore, Shultz, 1993).

В разговоре о факторах, увеличивающих чувство гнева, и ограничениях, которые могут помешать ему перерасти в агрессивные действия (Potegal, Knutson, 1994), мы должны рассмотреть два отдельных вопроса: что вызывает агрессивные чувства и какие причины вызывают агрессивное поведение?

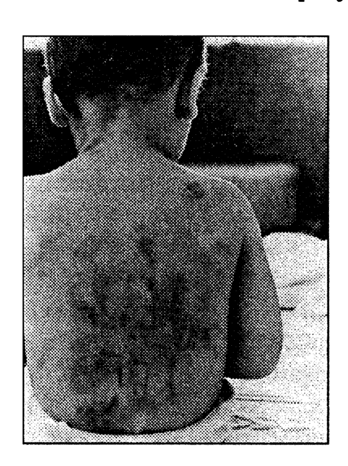
Источники гнева

Агрессивные чувства являются внутренним состоянием, которое не может наблюдаться непосредственно. Всем нам знакомо чувство гнева, и практически у каждого в жизни возникали моменты, когда нам хотелось ударить другого человека. В самом деле, большинство людей признаются в том, что испытывают, по меньшей мере, слабое или умеренное чувство гнева от нескольких раз в день до нескольких раз в неделю (Averill, 1983). Чем же вызван гнев? Мы здесь обсудим два основными фактора: нападения со стороны других людей и фрустрация. Как вы увидите, представления жертвы о мотивах агрессора также играют важную роль в возникновении чувства гнева.

Нападение

Одной из наиболее распространенных причин гнева является нападение или вторжение другого человека. Представьте, что вы останавливаетесь на переключающийся красный свет, а водитель следующей за вами машины начинает вам сигналить, будто там еще горит зеленый. Или вообразите, что вы читаете газету и кто-то неожиданно проливает вам на шею стакан воды. Или, наконец, представьте реакцию студента, когда он выражает свое мнение в ходе учебной дискуссии, а кто-то другой с ним не соглашается, называя его при этом тупицей. Во всех этих случаях кто-то сделал что-либо неприятное кому-то другому. Ответная реакция пострадавшего человека будет зависеть от того, воспримет он случившееся как досадное недоразумение или как нападение. Скорее всего, этот человек придет в ярость и будет испытывать агрессивные чувства по отношению к источнику своей проблемы. Агрессию могут вызывать разнообразные виды аверсивной стимуляции.

Люди часто реагируют на нападение возмездием, в соответствии с принципом «око за око». Это может приводить к эскалации агрессии. Стычки уличных банд нередко начинаются с взаимных оскорблений, а завершаются убийством. Сходным образом, бытовое насилие зачастую порождает новое бытовое насилие. Случаи семейного насилия нередко включают не просто одного агрессора и одну жертву, но целый паттерн взаимного насилия между супружеской парой или между родителями и детьми (Strauss, Gelles & Steinmetz, 1981). Нападение вызывает ответное возмездие, в результате чего насилие нарастает.



Большая часть проявлений насилия происходит в семьях, в особенности в семьях, сталкивающихся с экономическими проблемами. Его жертвами чаще всего оказываются жены и дети

Фрустрация

Второй важный источник гнева — фрустрация (Geen, 1998). **Фрустрацией** называют возникновение препятствий или блокирование возможностей на пути к цели. Когда человек хочет куда-то пойти, что-либо сделать или что-то получить, а ему это не удается, у него возникает состояние фрустрации.

Согласно одной из известнейших психологических теорий, о которой упоминалось в главе 1, фрустрация приводит к возникновению агрессивных чувств. Доллард, Дууб и другие психологи из Йельского университета, ставшие первопроходцами исследований в этой области, утверждали: «*Агрессия всегда является следствием фрустрации...* Возникновению агрессивного поведения всегда предшествует наличие фрустрации, и наоборот, наличие фрустрации всегда приводит к некоторой форме агрессии» (Dollard, Doob, Miller, Mowrer & Sears, 1939, p. 1).

Поведенческие эффекты фрустрации были продемонстрированы в классическом исследовании Баркера, Дембо и Левина (Barker, Dembo & Lewin, 1941). Детям показывали комнату, где было множество игрушек, но не разрешали войти в нее. Они стояли за дверью, рассматривая игрушки, и испытывали сильное желание с ними поиграть, но не могли приблизиться к ним. Это продолжалось некоторое время, после чего детям разрешали поиграть с этими игрушками. Другим детям сразу давали играть с игрушками, без создания у них предварительного периода ожидания. Фрустрированные дети разбрасывали игрушки по полу, швыряли их об стены и в целом демонстрировали чрезвычайно разрушительное поведение. Нефрустрированные дети демонстрировали значительно более спокойное и менее разрушительное поведение.

Важнейшим источником фрустрации служит семейная жизнь. Как это ни удивительно, но наиболее часто упоминаемой причиной семейных конфликтов в Соединенных Штатах является ведение домашних дел. Семьи непрерывно спорят о том, что и как часто следует убирать и мыть; о качестве приготовления пищи; о том, кому выносить мусор, косить траву возле дома и чинить вещи. Треть всех супружеских пар утверждают, что у них постоянно возникают разногласия в вопросах, касающихся семейного быта. За ними по частоте упоминания следуют конфликты в отношении секса, общественной жизни, денег и детей (Straus et al., 1981).

Особенно высокий уровень фрустрации в семьях создают экономические проблемы. Наибольшее число семейных конфликтов и вспышек бытового насилия регистрируется в семьях из рабочего класса, нежели в семьях из среднего класса, а также в семьях с безработными кормильцами и в семьях с большим количеством детей (Straus et al., 1981). Конечно, это не исключает того, что многие семьи из рабочего класса, с большим числом детей и низким уровнем экономического дохода тем не менее живут в любви, при сравнительном отсутствии конфликтов и бытового насилия. Однако в среднем подобные жизненные условия приводят к усилению фрустрации и в конечном счете к учащению случаев насилия.

Такое же влияние фрустрации наблюдается и в более широкой перспективе, в обществе в целом. Периоды экономической депрессии вызывают фрустрацию, влияние которой сказывается практически на каждом члене общества. Последствия выражаются во все большем распространении разнообразных форм агрессии. Например, до Второй мировой войны экономика Юга Соединенных Штатов во многом опиралась на хлопок. Ховланд и Сирз (Hovland, Sears, 1940) обнаружили

связь между низкими ценами на хлопок и учащением случаев линчевания афроамериканцев в южных штатах в период с 1882 по 1930 год. Падение цен на хлопок свидетельствовало об экономической депрессии, вызывавшей фрустрацию и усиливавшей агрессивное поведение, которое выражалось в форме линчевания (см. также Catalano, Novaco & McConnell, 1997).

Проблемы, связанные с работой, также находятся среди основных источников фрустрации и гнева. В ходе одного исследования, проводившегося среди работающих женщин, было обнаружено, что такие проблемы, как конфликты между ожиданиями руководителей и работниц, неудовлетворенность трудом и воспринимаемая недооценка своих умений были названы в числе сильнейших предикторов уровня общей враждебности (Houston & Kelly, 1989). Эти примеры говорят о том, что враждебность порождается фрустрацией.

Очевидная связь между жаркой погодой и насилием также может быть следствием фрустрации. Еще древние римляне связывали усиление агрессивного поведения с жаркой погодой (Anderson, Bushman & Groom, 1997; Cohn, Rotton, 1997). По-видимому, жара способствует увеличению отрицательных эмоций и неприязненных мыслей по отношению к другим людям (Anderson, Anderson, 1996; Anderson, Anderson & Deuser, 1996). Кроме того, сопровождающие жару раздражение и дискомфорт могут ошибочно приписываться межличностным трениям, что также может вызывать агрессию (Anderson, Deuser & DeNeve, 1995). Как мы скоро увидим, атрибуции играют центральную роль в возникновении агрессии.

Оригинальная теория фрустрации/агрессии говорит о том, что агрессия всегда является следствием фрустрации, а фрустрация всегда выливается в агрессию (Dollard et al., 1939). Как сейчас выясняется, ни одно из «всегда» в этом утверждении не оказывается правильным. Хотя фрустрация обычно пробуждает гнев, существуют обстоятельства, когда этого не происходит; в свою очередь, усиление гнева также не всегда приводит к более агрессивному поведению. Как мы увидим в этой главе, иные, нежели фрустрация, факторы также могут вызывать агрессивное поведение.

Желание отомстить

Другим фактором, который может способствовать усилению агрессии, является мотивация отмщения. Экспериментальное исследование показало, что индивиды, находившиеся в разгневанном состоянии и рассчитывавшие совершить свою месть, были в большей степени склонны припоминать информацию негативного характера, в том числе информацию, не имевшую прямого отношения к причине, вызвавшей их гнев. Иначе говоря, настроившиеся на возмездие люди могут дольше сохранять свой гнев по отношению к широкому кругу вещей. И наоборот, в отсутствие возможности отомстить, разгневанные индивиды не обнаруживали различий с неразгневанными индивидами в припоминании негативной информации (Taylor, 1992). Вероятность того, что агрессия повлечет за собой следующий виток агрессии, будет возрастать в той степени, в какой гнев и намерение отомстить удерживают в сознании негативные мысли.

Соперничество

Хотя большинство исследований агрессии был посвящены главным образом анализу ее эмоциональных предпосылок, таких как гнев и фрустрация, Дойч

(Deutsch, 1993) высказал предположение, что «безаффектная агрессия», то есть агрессия, не обусловленная текущим эмоциональным состоянием, может самопроизвольно зарождаться в ситуациях, характеризующихся соперничеством. По его мнению, ситуации соперничества зачастую оказываются предвестниками деструктивных паттернов гнева, спора и агрессии, а в ситуациях сотрудничества вероятность агрессии существенно снижается. В посвященном проверке этой теории исследовании (Anderson, Morrow, 1995) часть участников поначалу побуждали воспринимать неоднозначную агрессивную ситуацию в терминах соперничества. Впоследствии, когда участники играли в видеоигру «Братья Марио», те, кого побуждали воспринимать эту ситуацию в терминах соперничества, убивали больше персонажей видеоигры, чем участники, которых побуждали воспринимать эту неопределенную ситуацию в терминах сотрудничества. Идея Дойча представляется важной, поскольку она демонстрирует, как агрессия может подсказываться самой ситуацией, совершенно независимо от эмоционального состояния субъекта. Такого рода ситуационные подсказки могут играть особенно важную роль в инициировании агрессии у склонных к ней людей. В частности, данные о том, что мужчины, характеризующиеся выраженной агрессивностью, то есть получающие высокие оценки при измерении личностной агрессивности, обладают более развитыми ассоциативными схемами, касающимися агрессии, чем индивиды с низкими оценками личностной агрессивности, свидетельствуют в пользу того факта, что агрессия может зачастую инициироваться существующими в окружении подсказками, стимулирующими возникновение мыслей об агрессии (Bushman, 1996).

Атрибуции

В большинстве случаев, для того чтобы нападение или фрустрация пробудили ответный гнев и агрессивное поведение субъекта, они должны иметь очевидную связь с намерением нанести ему ущерб. Наша тенденция проявлять агрессию, по-видимому, в большей степени зависит от восприятия стоящих за действиями человека мотивов или намерений — в особенности когда они оказываются дерзкими и вызывающими, — чем от характера самих действий. В терминах каузальной атрибуции гнев оказывается наиболее вероятной реакцией, когда нападение или фрустрация, источником которых становится другой человек, носят, по мнению субъекта, преднамеренный характер, то есть контролируются другим человеком (Betancourt, Blair, 1992; Weiner, 1982). Однако если жертва усматривает в таком нападении или фрустрации смягчающие обстоятельства — то есть факторы, которые другой человек оказывается не в состоянии контролировать, — этот эпизод вряд ли вызовет сравнимое по силе чувство гнева. Например, можно предположить, что лишившиеся работы люди испытали бы больший гнев, если бы их уволил начальник, заявивший, что они ему не нравятся, чем если бы это произошло по причине экономического спада, заставившего закрыться весь завод. И действительно, в ходе опроса, касавшегося обстоятельств переживания гнева, выяснилось, что гнев оказывался реакцией на действие, которое воспринимается как сознательное и несправедливое, в 59% случаев, на событие, которого можно было избежать, — в 28% и на случай или событие, которого нельзя было избежать, — только в 2% (Averill, 1983).

Роль такого фактора как приписываемая человеку степень ответственности за происходящее в возникновении чувства ответного гнева наглядно продемонстрирована в эксперименте Гринвелла и Денгеринка (Greenwell, Dengerink, 1973). Студенты колледжа должны были решать задачу, находясь в условиях соперничества с фиктивным оппонентом. В процессе работы над задачей соперникам позволялось ударять друг друга током. В этом эксперименте участники получали информацию якобы от их оппонента, в которой говорилось, что тот 1) намеренно постепенно увеличивает силу ударов током или 2) сознательно сохраняет силу этих ударов на постоянном, умеренном уровне. Для половины участников каждой из этих групп сила получаемых от оппонента ударов током действительно увеличивалась; для других она оставалась неизменной. Результаты показали, что намерения оппонента оказывались более важными при выборе участниками силы ответных ударов, нежели действительная сила исходящих от него ударов.

При информировании о смягчающих причинах важную роль играет выбор времени. Если люди узнают о смягчающих причинах до начала фрустрации, вероятность возникновения гнева и агрессивного поведения снижается. Информирование о смягчающих обстоятельствах после того, как человек уже разозлился, вряд ли ослабит его гнев. Чтобы продемонстрировать эту зависимость, Джонсон и Рул (Johnson, Rule, 1986) использовали помощника, который намеренно вызывал у студента-старшекурсника гнев тем, что шумно и в оскорбительной манере критиковал написанное участником эссе, оценивая последнего как нетворческого, слабого студента. Далее участнику предоставлялась возможность «громко отреагировать» в ответ, когда он в свою очередь оценивал эссе помощника. Участник получал смягчающую информацию о помощнике, объяснявшую его поведение: помощник только что получил низкую оценку за промежуточный семестровый экзамен, что не позволяет ему перейти на медицинский факультет. Эта смягчающая информация оказывалась эффективной в снижении физиологического возбуждения и агрессии лишь в случае, когда она вводилась до начала оскорбительного поведения помощника.

Если же нападение или какая-либо другая провокация очень сильны, предшествующее информирование о смягчающих обстоятельствах не будет иметь значительного эффекта (Zillmann, 1988). Семейное насилие часто происходит на фоне бурно нарастающей ссоры без учета каких бы то ни было соображений о причинах действий другого человека. В этих случаях смягчающая информация может приходить слишком поздно или оказываться неэффективной в пылу бушующих страстей. Люди иногда даже убивают «в приступе ярости», невзирая ни на какую полученную информацию.

Признание своей вины также может ослаблять агрессивное поведение. В общем, мы менее сурово оцениваем людей, если те приносят нам извинения за поведение, которое в противном случае могло бы вызвать агрессию. В исследовании, проводившемся в Японии, студенты-старшекурсники подвергались ущербу со стороны другого студента, а затем получали от него извинения (или нет); при этом было обнаружено, что пострадавшие чаще воздерживались от агрессии, когда виновник происшествия выражал им свои сожаления. Однако если этот ущерб оказывался серьезным, эффекты от извинений резко снижались (Ohbuchi, Kameda & Agarie, 1989).

Атрибуции и постоянная агрессия

Агрессия в детском возрасте остается довольно стабильной в течение длительного периода времени (Olweus, 1979). Агрессивные дошкольники после своего поступления в школу, как правило, сохраняют тот же уровень агрессивности на протяжении первых лет своей школьной жизни. Агрессия играет драматическую роль в судьбе детей, поскольку она прогнозирует такие серьезные последствия, как низкую успеваемость, бросание школы в подростковом возрасте, отклоняющееся и даже криминальное поведение и психопатологию (Hudley, Graham, 1992).

В проявлениях постоянной агрессии атрибуции играют такую же роль, как и в эпизодической агрессии. Постоянно агрессивным детям свойственна сильная атрибутивная тенденция приписывать направленным на них действиям других людей враждебные намерения, в особенности в ситуациях, допускающих двоякое толкование (Dodge, 1986; Dodge, Coie, 1987). Например, если склонного к агрессии ребенка попросить представить, что ему в голову попал мяч, брошенный другим ребенком, не давая ему при этом никакой дополнительной информации, то в отличие от несклонного к постоянной агрессии ребенка он будет чаще считать, что другой сделал это намеренно.

Искаженная информация о намерениях в свою очередь вызывает ответное поведение. Поскольку агрессивные дети, как правило, осуществляют неадекватные атрибуции намерений, они считают вполне естественным предпринимать ответные действия в агрессивной манере. Например, Грэхем, Хадли и Уильямс (Graham, Hudley & Williams, 1992) обнаружили, что агрессивные подростки, принадлежавшие к группам этнических меньшинств, чаще искаженно интерпретировали намерения других, испытывали больший гнев и выражали большую склонность предпринимать ответные агрессивные действия по сравнению с неагрессивными подростками из той же этнической группы. Более того, эта каузальная атрибуция имела место еще до возникновения чувства гнева или агрессивного поведения, а это свидетельствует о том, что именно атрибуции вызывают последующую агрессию.

Грэхем и ее коллеги полагают, что если такого рода искаженные атрибуции способствуют возникновению агрессии, то изменение атрибуций могло бы стать перспективной стратегией коррекции поведения хронически агрессивных детей. Они разработали коррекционную программу из 12 сессий, предназначенную для того, чтобы научить афроамериканских подростков объяснять провокационные действия сверстников в допускающих двоякое толкование ситуациях иными, нежели исключительно враждебными, намерениями. Подростков учили понимать роль намерения в поведении, различать намеренные и ненамеренные провокации и искать невраждебного объяснения ситуациям, допускающим возможность неоднозначной интерпретации негативных социальных последствий. Например, им могли предложить обсудить возможность случайного попадания кому-нибудь в голову мяча, брошенного их сверстником.

После применения этой программы исследователи обнаружили значительное снижение в восприятии детьми враждебности намерений сверстников и склонности выбирать в ответ агрессивное поведение. Кроме того, школьные учителя этих мальчиков оценивали их как значительно менее агрессивных, нежели это было до начала коррекционной программы. Особенно следует подчеркнуть то обстоятель-

ство, что школьные учителя ничего не знали об участии этих мальчиков в коррекционной программе! Еще более убедительным свидетельством эффективности данной программы служит тот факт, что когда дети помещались в условия реальной ситуации фрустрации, возникавшей по вине их партнера, те из них, кто участвовал в упомянутой коррекционной программе, реже приписывали своему партнеру враждебные намерения, а также реже выражали ответную агрессию по сравнению с постоянно агрессивными детьми, не участвовавшими в программе. Таким образом, данное исследование показывает, что изменение атрибутивных тенденций в пользу непреднамеренных негативных последствий может снижать агрессию, которая в противном случае считалась бы оправданной ответной агрессией (Hudley, Graham, 1992).

Агрессивное поведение

Какова связь между гневом и агрессией? Нападение и фрустрация, как правило, заставляют людей испытывать чувство гнева (Geen, 1998). Однако не все люди, переживающие гнев, ведут себя агрессивно. В ходе упомянутого выше опроса люди сообщали, что они применяли открытую физическую агрессию лишь в 10% тех случаев, когда испытывали гнев, выражали вербальную агрессию в 49% случаев и переключались на различного рода дела, позволявшие им успокоиться, в 60% случаев (Averill, 1983). В действительности люди, переживая гнев, обычно не ведут себя агрессивно, хотя и испытывают определенное побуждение к агрессивным действиям.

С другой стороны, люди также могут проявлять агрессивное поведение, *не переживая* при этом гнева. Пехотинец обычно не испытывает гнева по отношению к неизвестному, зачастую невидимому и, как правило, тоже боящемуся смерти вражескому солдату, которого он должен убить. Чувства до известной степени контролируют поведение, однако в этом играют роль и другие факторы. Мы рассмотрим научение агрессивному поведению, социальные нормы, отвечающие за то, когда и в каких формах проявляется агрессивное поведение, и агрессию, используемую в качестве инструмента для достижения целей. Предварительно представляется полезным кратко ознакомиться с некоторыми из способов изучения агрессивного поведения.

Экспериментальные методы исследования агрессии

Агрессивное поведение по своему характеру призвано наносить ущерб. Каким же образом мы можем организовать его экспериментальное изучение? Чаще всего используются три метода, на которые мы будем часто ссылаться в ходе изложения материала этой главы. Первый предусматривает демонстрацию участникам некоторых агрессивных действий и наблюдение их влияния на последующее поведение людей. Этот метод часто применяется в исследованиях, проводимых с участием детей. Например, ребенок может наблюдать взрослого, агрессивно или неагрессивно обращающегося с игрушкой, после чего оценивается поведение этого ребенка в отношении той же самой или похожих игрушек.

Метод научения при помощи шокового воздействия (*shock-learning technique*), разработанный Арнольдом Бассом (Bass, 1961), предполагает участие ни о чем не догадывающегося испытуемого и помощника экспериментатора. Обоим сообща-

ется, что эксперимент касается влияния наказания на научение. Помощник экспериментатора всегда оказывается учеником, а участник — учителем. Когда помощник-ученик совершает ошибку, участник-учитель осуществляет наказание ученика в виде электрического удара (или иногда сильного шума). В действительности помощник-ученик не подвергается электрическим ударам или шумовым воздействиям, однако участник думает, что на самом деле наносит вред этому человеку. Помощник-ученик делает ошибки в соответствии со стандартным, заранее составленным планом, а участник-учитель может наказывать его с такой частотой и интенсивностью, с какой пожелает. Показателем агрессии служит частота и интенсивность наказания.

Метод обмена шоковыми воздействиями (*shock-competition technique*) был разработан Стюартом Тэйлором (Taylor, 1967). Двоим испытуемым сообщается, что им предстоит соревноваться друг с другом в выполнении задач на время реакции. После каждой попытки им разрешается устанавливать силу электрического удара (или уровень шума), которому будет подвергаться их соперник в случае, если он проиграет. В действительности экспериментатор манипулирует как результатами соревнования (кто из участников выигрывает или проигрывает), так и силой электрического удара, которому подвергается тот и другой участник.

Все три метода широко использовались в изучении агрессии. Конечно, два последних поднимают определенные этические проблемы. Оба предусматривают обман участников, нарушая тем самым принцип информированного согласия. Утверждается также, что применение шокового воздействия к испытуемому или самим испытуемым по отношению к другому участнику эксперимента может приводить к пагубным последствиям. С другой стороны, трудно переоценить ценность для общества прогресса в понимании того, что такое агрессия и как ее можно контролировать. Насколько высоки затраты этих исследований, настолько же высоки могут оказаться и их потенциальные выгоды.

Научение агрессии

Основным механизмом, обусловливающим агрессивное поведение человека, является *предыдущее научение* (Miles, Carey, 1997). Новорожденный младенец выражает свои агрессивные чувства абсолютно импульсивно. При малейшей фрустрации, при малейшем отказе в каком бы то ни было желании он заливается громким плачем и машет ручками и ножками, отбиваясь от всего, что оказывается в зоне его досягаемости. В первые недели жизни младенец не сознает существования других людей и поэтому не может полагать, что другие намеренно пытаются нанести ему ущерб. Когда младенец обнаруживает присутствие других, он продолжает изливать свой гнев и, по-видимому, начинает направлять большую его часть против этих людей.

Однако к тому моменту, когда индивид становится взрослым, эти гневные импульсы и агрессивные реакции в большинстве случаев уже могут им контролироваться. Это происходит главным образом в результате **научения**. Мы усваиваем привычки вести себя агрессивно в одних ситуациях и подавлять свой гнев в других, выражать агрессию против одних людей (например, братьев или сестер), а не против других (например, офицеров полиции), и в ответ на одни виды фрустрации, а не на другие. Эти привычки играют решающую роль в нашем контроле своего агрессивного поведения.

Подражание. Одним из важнейших механизмов, на основе которых формируется детское поведение, является **подражание**. Все люди — и в особенности дети — обладают сильной тенденцией к подражанию другим людям. Ребенок наблюдает за тем, как едят вилкой, и пытается повторять действия. Через некоторое время он сам начинает пользоваться вилкой. Такое подражание распространяется практически на любую форму поведения, в том числе и на агрессию. Ребенок наблюдает за тем, как другие люди проявляют или контролируют свою агрессию, и подражает им в этом. Таким образом, его собственное агрессивное поведение формируется и определяется тем, что он наблюдает в поведении других.

Научение агрессивному поведению путем подражания иллюстрирует эксперимент Альберта Бандуры и его сотрудников (Bandura, Ross & Ross, 1961). Дети наблюдали за взрослым, который играл со сломанными игрушками и куклой Бобо (надувной куклой ростом в 5 футов). В одной экспериментальной ситуации взрослый сначала ремонтировал сломанные игрушки примерно в течение минуты, а затем обращал внимание на куклу. Приблизившись к этой кукле, он ударял ее кулаком, садился на нее, бил клюшкой, подбрасывал в воздух и пинал ногами, толкая ее по всей комнате и сопровождая все это восклицаниями типа «Я тебе покажу!», «Бей лежачего!» и «Бах!». Это продолжалось в течение примерно 9 минут на глазах наблюдавшего за ним ребенка. Во втором случае взрослый спокойно ремонтировал сломанные игрушки и не замечал куклу. Спустя некоторое время каждого ребенка подвергали умеренной фрустрации и оставляли одного на 20 минут в окружении различных игрушек, в числе которых была также кукла Бобо ростом в 3 фута. Оценки детского поведения показаны на рис. 13.1. Дети повторяли многие из ранее увиденных ими действий взрослого. Те из них, кто видел агрессивные действия взрослого, демонстрировали значительно большую агрессивность по отношению к кукле, чем те, кто наблюдал взрослого, спокойно работав-

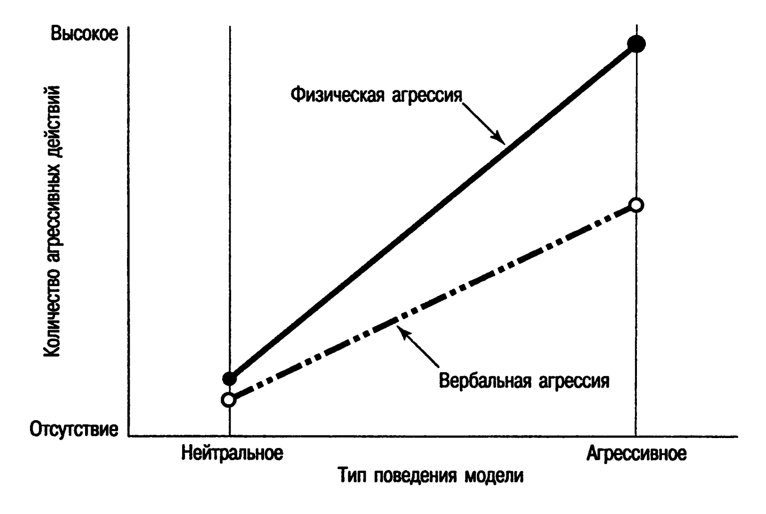


Рис. 13.1. Агрессия у детей, наблюдавших за агрессивным или нейтральным поведением модели. (Примечание. На рисунке отражено среднее количество физических или вербальных агрессивных действий, совершенных детьми по отношению к кукле Бобо после наблюдения ими одного из двух типов поведения модели.) Источник: цит. по: Bandura, Ross & Ross, 1961

шего со сломанными игрушками. Дети из первой группы бросали, пинали и били куклу, а также выкрикивали восклицания, подобные тем, которыми сопровождал свои действия агрессивный взрослый.

Основная теоретическая идея, проверявшаяся в ходе этих экспериментов, состояла в том, что дети усваивают специфические агрессивные реакции путем наблюдения за тем, как их проявляют другие. Отсюда следует, что такое опосредованное научение (*vicarious learning*) по всей видимости будет усиливаться, когда поведение взрослого подкрепляется и когда ситуация способствует идентификации со взрослой моделью. В полном соответствии с этими предположениями в экспериментах Бандуры подражание агрессивному поведению чаще происходило когда:

1) модель вознаграждалась;
2) модель оказывалась того же пола, что и ребенок;
3) модель была связана с данным ребенком отношениями воспитания или заботы, например была товарищем или учителем этого ребенка (Bandura, Ross & Ross, 1963).

Стали бы дети, научившиеся нападать на определенную куклу в одной ситуации, нападать на ту же самую куклу в другой ситуации, а может быть, и совсем на другую куклу? Насколько далеко простирается влияние научения путем подражания? Стали бы они точно так же вести себя по отношению к своим братьям или сестрам — остается неясным; однако совершенно очевидно то, что эти дети с большей вероятностью реагировали бы агрессивно, чем они делали это прежде. Дети демонстрировали более агрессивное поведение в результате процесса подражания.

Подкрепление. Вторым механизмом, благодаря которому усваивается агрессивное поведение, является **подкрепление** (*reinforcement*). Когда какое-либо поведение вознаграждается, оно имеет тенденцию чаще повторяться в будущем; когда же оно наказывается, вероятность его повторения снижается. Например, мальчик приходит домой в слезах, после того как его в школе побил другой мальчик. Отец наказывает его за то, что он не дал сдачи. Когда это случается в другой раз, мальчик дает отпор и, даже несмотря на то что он приходит домой с сильно разбитым носом, отец бурно выражает свое одобрение и хвалит его. Это один из способов научить ребенка применять ответную агрессию. В одном из исследований участники получали вербальные подкрепления («Совершенно верно», «Ты абсолютно прав») за то, что наказывали скрытого помощника экспериментатора электрическими ударами (Geen, Pigg, 1970). Другие участники из контрольной группы также наказывали помощника, но не вознаграждались за это. В результате одобрявшиеся участники стали применять более сильные электрические разряды, чем те, чьи действия не подкреплялись. Мы могли бы привести множество других примеров, иллюстрирующих одну и ту же мысль: агрессивные действия являются в значительной степени реакциями, приобретенными в результате научения, а подкрепление оказывается важнейшим фактором агрессии.

Дети не подражают кому попало; одним людям они подражают чаще, а другим реже. Чем более важными, влиятельными, успешными и привлекательными оказываются люди, тем чаще дети будут им подражать. Они будут больше подражать людям, которых они чаще видят. Обычно именно родители отвечают всем этим

критериям и служат основными моделями для ребенка в первые годы его жизни. Поскольку родители являются как основными источниками подкрепления, так и главным объектом для подражания, будущее агрессивное поведение ребенка во многом зависит от того, как родители обращаются со своим ребенком, и того, как они ведут себя сами.

Эта двойная зависимость ребенка от родителей в смысле подкрепления и подражания приводит к одному интересному следствию. Наказание ребенка за агрессивные действия может казаться родителям эффективным воспитательным средством в обучении ребенка не быть агрессивным, однако оно зачастую вызывает противоположные эффекты. У ребенка, наказанного за пререкания с родителями, снижается тенденция к агрессивному поведению у себя дома. Дом — это место, где существует наибольший риск подвергнуться наказанию и где угроза наказания обладает наиболее сильным сдерживающим эффектом. К сожалению, такое положение дел совершенно меняется, когда ребенок выходит из дома. Ребенок, подвергшийся суровому наказанию за агрессивное поведение у себя дома, склонен выражать более агрессивное поведение за его пределами (Sears, Whiting, Nowlis & Sears, 1953).

Объяснением этого явления служит то, что дети подражают агрессивному поведению своих родителей. Оказавшись в ситуации, где он обладает превосходством, ребенок ведет себя по отношению к другим точно так же, как ведут себя по отношению к нему его родители. Если они проявляют агрессивность, он будет делать то же самое. Наказание учит его не проявлять свою агрессивность дома, но оно также учит его, что агрессия допустима, если проходит безнаказанно. Независимо от намерений родителей, дети будут продолжать делать то, что делают, и говорить то, что говорят их родители.

Схемы агрессии

Подкрепление, подражание и наблюдение проявлений агрессии других людей могут объединяться, вырабатывая схемы агрессивного поведения. Как мы видели в главе 2, схемами являются организованные, структурированные наборы представлений об определенных сторонах действительности. В случае агрессии люди формируют организованные взаимосвязанные представления об уместности агрессии, обстоятельствах, в которых она может или должна происходить, а также о том, в какой форме она должна выражаться, например в виде вспышек гнева или физического нападения на другого человека. В ходе процессов наблюдения и научения дети могут вырабатывать схемы агрессивного поведения, которые, в случае своего сочетания с биологическими процессами (например, с физиологическим возбуждением), могут с высокой степенью вероятности пускаться в ход в благоприятной для этого ситуации. Вероятность того, что схемы агрессии будут формироваться и приводить к агрессивному поведению, может увеличиваться при наличии в окружении ребенка определенных факторов риска, например распространенности насилия в семье или частого наблюдения сцен насилия в семье, живущей по соседству. При активизации этих схем агрессивное поведение может превращаться в самоподкрепляющийся процесс, поддерживаемый стабильностью схем агрессии, которые выработал данный индивид (Huesmann, 1997, 1998; Huesmann, Guerra, 1997). Одним из факторов, которые могут способствовать формированию и поддержанию таких схем агрессии, являются образы насилия, созда-

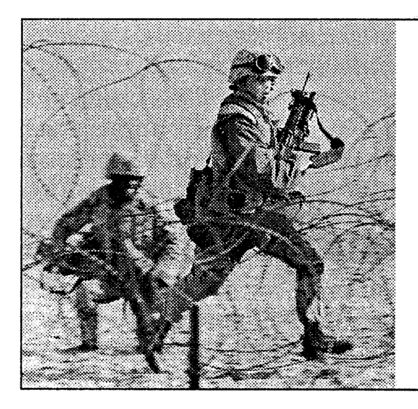
ваемые средствами массовой информации, — вопрос, на котором мы вскоре специально остановимся (Huesmann, Moise & Podolski, 1997).

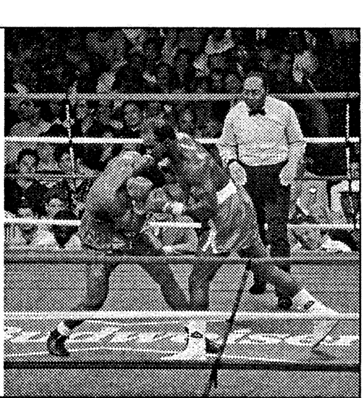
Социальные нормы

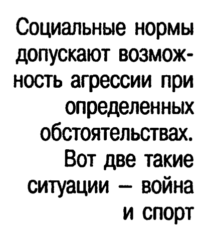
Фокусирование внимания на детерминантах агрессии порой приводит к затушевыванию того обстоятельства, что все виды животных, в том числе и люди, выработали в процессе эволюции мощные средства сдерживания и социального контроля проявлений агрессии. Мы можем прибегать к агрессивной стратегии избирательно или полностью подавлять агрессию, когда это отвечает нашим собственным интересам. Люди чрезвычайно чувствительны к почти незаметным средствам социального контроля, регулирующим возникновение и частоту отдельных актов насилия (Lore, Schultz , 1993). Благодаря подражанию и подкреплению мы научаемся тому, когда, как и против кого допустимо выражать агрессию. Люди узнают о том, следует вести себя агрессивно или нет, благодаря определенным ситуативным подсказкам. Какие из них предполагают выражение агрессии, а какие, наоборот, ее подавление, в значительной степени регулируется социальными нормами, которые мы усваиваем в отношении определенных типов ситуаций (Huesmann, Guerra, 1997).

Если вы мальчик, вы можете усвоить, что совершенно нормально и естественно давать сдачи, когда вас ударил другой мальчик, и что нельзя давать сдачи, если нападает девочка или маленький ребенок. Большинство девочек усваивают, что драться вообще недопустимо! Вы знаете, что не подобает кричать на преподавателя, который критикует вашу письменную работу, или на свою бабушку, которая посылает вам каждый декабрь фруктовый кекс. Другому водителю позволительно подать звуковой сигнал, когда ваша машина останавливается на зеленый свет, но не на красный. Конечно, иногда агрессивные действия оказываются импульсивными, а иногда и совершенно неприемлемыми в данной ситуации. Однако степень, в которой агрессивное поведение контролируется теми сложными и зачастую остающимися практически незаметными социальными нормами, которые вырабатываются в любой человеческой культуре или субкультуре, представляется весьма впечатляющей.

Социальные нормы определяют, какого рода агрессия антисоциальна, а какая в действительности просоциальна. Трепка или взбучка 12-летнему ребенку за непослушание, как правило, рассматривается как просоциальная агрессия; в одном







Социальные нормы допускают возможность агрессии при определенных обстоятельствах. Вот две такие ситуации – война и спорт

национальном опросе 70% американцев сочли ее «необходимой» (Straus et al., 1981). Мы также разделяем нормы в отношении допускаемой агрессии; 60% выразили «полное согласие» с тем, что «человек имеет право убить другого человека в качестве самообороны» (Blumenthal, Kahn, Andrews & Head, 1972). В большинстве случаев мы также солидарны в отношении того, что считать антисоциальной агрессией. Существует общая договоренность в трактовке значения таких терминов, как «убийство» и «нападение», отражающая консенсус в понимании того, в каких ситуациях насилие считается антисоциальным.

Иногда социальные нормы применимы ко всему обществу, а иногда нет. Например, большинство людей разделяют точку зрения, что нельзя убивать другого человека, за исключением крайних обстоятельств, таких как самозащита. В 1960-х годах многие чернокожие американцы считали оправданными свои бесчинства и нарушения общественного порядка, совершавшиеся в знак протеста против расовой дискриминации, тогда как бóльшая часть белого населения полагала, что они не имели на это никакого права (Sears, McConahay, 1973). Члены молодежных банд могут считать оправданными убийства, совершаемые в ответном порядке, в то время как с этим не согласились бы другие люди.

Иногда социальные нормы меняются, и вместе с ними меняется распространенность определенных типов агрессивного поведения. Наиболее ярким примером является начало и конец войн — когда убийство вражеских солдат быстро трансформируется из антисоциальной в просоциальную агрессию и наоборот. Другую иллюстрацию мы находим, сравнивая результаты проводившихся в 1975 и 1985 годах национальных опросов, посвященных оценке распространенности насилия, применяемого в семьях по отношению к детям (Straus, Gelles, 1986). В течение этого десятилетия проблема насилия в отношении детей привлекала большое внимание общественности, и прилагались значительные усилия в реализации законов и социальных программ, предназначенных снизить его уровень. Соответственно поменялись представления о допустимости физического наказания детей. Как следствие, приводимые родителями показатели частоты применения насилия в отношении детей (затрещины, оплеухи, удары кулаком, использование ножа или огнестрельного оружия) снизились за этот период на 47%.

Понимание различий между антисоциальной, допускаемой и просоциальной агрессией определяется знанием соответствующих социальных норм. Несмотря на то что такие различия порой почти незаметны, индивиды должны их усвоить, для того чтобы эффективно функционировать в обществе. Почти каждый из нас способен понять, когда агрессия уместна и оправдана, а когда — нет. Тех из немногих, кто оказывается не в состоянии провести хотя бы общее различие в этом отношении и, как следствие, совершает акты насилия, общество наделяет ярлыком «душевнобольных» и не считает способными нести ответственность за свои действия. Значение социальных норм и других способов усвоения агрессивного поведения рассматривается в разделе «Культурный факт».

Инструментальная агрессия

Инструментальная агрессия происходит, когда человек использует агрессию для достижения какой-либо практической цели путем нанесения ущерба другим людям, даже не находясь при этом в состоянии гнева. Боксерам платят за нанесение болезненных ударов соперникам, с которыми они могут быть совершенно не зна-

комы. Грабители совершают нападения на людей в больших городах не потому, что они на них разгневаны, а чтобы отнять деньги. Европейские работорговцы в XVII и XVIII столетиях совершали многочисленные акты насилия против африканцев не по причине гнева, а по коммерческим мотивам.

Одна особенно важная форма инструментальной агрессии основывается на явлении, которое Левайн и Кэмпбелл (LeVine, Campbell, 1972) назвали **межгрупповым реалистическим конфликтом** (*realistic group conflict*). Иногда возникают ситуации, когда двум группам приходится вступать в борьбу за некоторые ограниченные ресурсы. Эти группы могут прибегать к взаимной агрессии в попытке овладеть этими ресурсами; при этом они могут испытывать, а могут и не испытывать гнева по отношению друг к другу. Например, государственные лидеры часто ввергают свои страны в войны с соседями не из-за того, что те их разгневали, а ради приобретения территории, сырьевых ресурсов или лучшей оборонительной позиции. Во всех этих случаях агрессивное поведение служит не выпускным клапаном для переживаемого чувства гнева или ярости, а способом достижения других ценных благ (Struch, Schwartz, 1989). Мы более подробно рассматривали эту форму агрессии в главе 6, посвященной предубеждениям.

Заражение насилием и деиндивидуализация

Своеобразной формой подражательной агрессии, играющей важную роль в преступном поведении и поведении толпы, является заражение насилием. Французский социолог Тард впервые высказал идею о заражении насилием, обратив внимание на то, что сообщения о совершенном эффектном преступлении обычно сопровождаются целой волной подражаний (Tarde, 1903). Другим примером заражения насилием служит поведение толпы. Зимбардо (Zimbardo, 1970) описал этот феномен, назвав его **деиндивидуализацией**, и предположил существование целого ряда приводящих к его возникновению факторов: анонимность, диффузия ответственности, размер группы, характер деятельности, новая неструктурированная ситуация, возбуждение от шума и утомление (усталость). Например, к наиболее жестокому насилию в войнах примитивных народов прибегают те, кто использует такие средства своего обезличивания, как маски, раскрашивание лица и тела и специальные одеяния (Watson, 1973). Аналогичным образом, в начале XX столетия в Соединенных Штатах сборища линчующих белых людей проявляли невероятную жестокость, сжигая, терзая или расчленяя свои темнокожие жертвы, собираясь в особенно крупные толпы (Mullen, 1986).

Чтобы проверить экспериментальным путем, приводят ли перечисленные факторы деиндивидуализации к более агрессивному поведению, Прентайс-Данн и Роджерс (Prentice-Dunn, Rogers, 1983) использовали процедуру научения при помощи электрических ударов. В экспериментальной ситуации с «деиндивидуализирующими подсказками» к участникам не обращались по имени, им сообщалось, что экспериментатору неизвестно, какой силы электрические удары они выбирают, и что они не встретят или не увидят свою жертву. Экспериментатор брал на себя всю полноту ответственности за благополучие жертвы, а в самом помещении горел тусклый свет. В экспериментальной ситуации «индивидализирующих подсказок» участники носили на груди таблички с именами, к ним обращались по имени, а экспериментатор проявлял острый интерес к силе выбираемых ими электрических ударов. Участникам говорилось также, что они увидят свою жертву

КУЛЬТУРНЫЙ ФАКТ

Культура чести. Почему американцы с Юга обнаруживают бо́льшую склонность к насилию?

Исторически Юг Соединенных Штатов превосходил все остальные регионы по числу совершаемых убийств. Исследователи (Cohen, Nisbett, 1994; Nisbett, 1993) полагают, что большее распространение насилия на Юге имеет исторические корни в экономике, опиравшейся на скотоводство, доминировавшее при начальном заселении Юга. Во всем мире в областях, где экономика опирается на разведение овец, коз или крупного рогатого скота, пастухи обладают репутацией людей, всегда готовых применить силу, чтобы защитить свою собственность и средства к существованию, поскольку стада трудно охранять и их достаточно легко угнать.

В таких условиях существования, где особенно важную роль приобретает самозащита, может вырабатываться своеобразная культура чести, согласно которой люди реализуют потребность в защите своего достоинства, устанавливая право на ответное возмездие, когда их лишают собственности. В случае незаслуженной обиды или несерьезного к себе отношения индивид должен незамедлительно и самым решительным образом довести до сведения своего соперника, что такое поведение он терпеть не намерен. Такого рода «культура чести», согласно Нисбетту (Nisbett, 1993), распространена на Юге и во многих других регионах, где развилась соответствующая юридическая система, узаконивающая эту культуру чести. Например, в колониальной Луизиане неверная жена и ее любовник могли быть официально переданы для наказания мужу, имевшему законное право убить обоих. Современные законы на Юге более либеральны в отношении защиты себя и своего дома с использованием огнестрельного оружия, употребления физического насилия в целях противодействия нападению и наказания, а также применения смертной казни по сравнению с аналогичными законами на Севере (Cohen, 1996).

Большая степень насилия, характерная для Юга, не относится ко всем формам насилия без разбора. Скорее показатель убийств на Юге повышается за счет преступлений, вызванных конфликтами или ссорами, а не за счет убийств, связанных с преступлениями, такими как ограбление. Согласно культуре чести, насилие считается допустимым только в тех случаях, когда используется для самозащиты, защиты своей семьи или в ответ на публичное оскорбление (Fischer, 1989). И действительно, анализ результатов различных опросов показывает, что белые мужчины на Юге не применяют насилия без повода, но одобряют его, когда оно необходимо для самозащиты или защиты их достоинства (см. табл. 13-А; Cohen, Nisbett, 1994).

Ричард Нисбетт и его сотрудники проводили экспериментальные исследования культуры чести. В ходе одного из них студентам колледжа, выросшим на Юге или на Севере, наносил оскорбление другой испытуемый, являвшийся скрытым помощником экспериментатора: он наталкивался на участника и называл его «ослом». По сравнению с северянами, относительно спокойно переносившими это оскорбление, южане чаще усматривали в нем угрозу для своего мужского достоинства, более эмоционально воспринимали случившееся, обнаруживали большую физиологическую реактивность в ответ на оскорбление и чаще вовлекались в последующее агрессивное и доминантное поведение (Cohen, Nisbett, Bowdle & Schwarz, 1996). Эти результаты свидетельствуют о том, что культура чести проявляется на индивидуальном уровне в способах реакции людей на нанесенные им повседневные обиды.

Почему насилие и терпимость к нему продолжают существовать на Юге, хотя давшая первоначальный толчок его развитию скотоводческая экономика уже давно канула в исто-

рию? Одна из возможных причин связана с тем, что южане в большей степени культивируют насилие в социализации своих детей. Как правило, у детей на Юге, особенно у мальчиков, воспитывается умение постоять за себя и применить физическую агрессию в случае, если это оказывается необходимым (Cohen, Nisbett, 1994). Отшлепать ребенка за плохое поведение считается разумным и естественным способом наказания. В результате через социальное научение и социальные нормы дети приходят к осознанию того, что насилие может служить обычным способом разрешения определенных видов конфликтных ситуаций. Другим фактором, который может вносить вклад в более высокий уровень насилия на Юге, является количество находящегося в собственности огнестрельного оружия. Национальные опросы показывают, что южане чаще, чем жители других регионов Соединенных Штатов, приобретают огнестрельное оружие, а уровень насилия оказывается выше в тех областях, где наиболее высок процент вооруженных людей (Podel, Archer, 1994).

Таблица 13-А

Вопросы о насилии, применяемом в целях самозащиты

	Процент выразивших согласие	**Процент выразивших абсолютное согласие**
Человек имеет право убить другого человека в ситуации самозащиты		
Жители не-Юга	88	57
Жители Юга	92	70
Человек имеет право убить другого человека, чтобы защитить свою семью		
Жители не-Юга	92	67
Жители Юга	97	80
Человек имеет право убить другого человека, чтобы защитить свой дом		
Жители не-Юга	52	18
Жители Юга	69	56
Источник: цит. по: Blumenthal, Kahn & Head (1972).		

Итак, по всей видимости, насилие на Юге США является следствием существующей там культуры чести. Хотя у южан насилие как таковое отнюдь не оказывается в почете, они одобряют его применение в целях самообороны и социального контроля. Они также обладают средствами – огнестрельным оружием, – которые они готовы пустить в ход в ситуациях, когда, по их мнению, под угрозу поставлена их честь.

после окончания эксперимента и что они несут полную ответственность за ее благополучие. В помещении горел яркий свет. Как и предполагалось, деиндивидуализация приводила к использованию участниками значительно более сильных электрических ударов, ослаблению контроля над своими импульсами и игнорированию реакций жертвы, экспериментатора и других членов группы.

Деиндивидуализация обычно сопровождается процессом **«обесчеловечивания» — дегуманизации** (*dehumanization*). Когда по какой-либо причине люди начинают вести себя агрессивно по отношению к индивиду, они могут «обесчелове-

чивать» свою жертву при помощи наделения объекта своей агрессии отличными ценностями и убеждениями. В одном из исследований взрослых израильтян (Struch, Schwarz, 1989) изучалась их агрессия против групп ультраортодоксальных евреев. Агрессия измерялась противопоставлением себя установлениям, обеспечивающим потребности этих групп; одобрение действий, способных нанести этим группам ущерб; и нежелание вступать с их представителями в личные взаимоотношения. Агрессия чаще проявлялась, когда респонденты считали, что имеет место межгрупповой конфликт интересов, то есть они и представители ультраортодоксальных групп имеют противоположные цели. Однако агрессия также ассоциировалась с восприятием ортодоксальных евреев как «не людей» и стремлением приписать им отличные ценности.

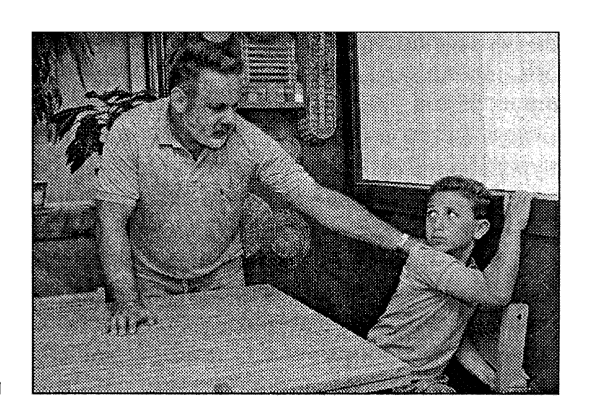
Снижение агрессивного поведения

Агрессивное поведение представляет серьезную проблему для человеческого сообщества. Индивидуальные преступления и широкомасштабное социальное насилие приносят ущерб как благополучию отдельных индивидов, так и социальной структуре в целом. Человеческие сообщества затрачивают массу энергии на то, чтобы контролировать существующую тенденцию к насилию; представляется жизненно важным понять возможные способы снижения агрессивности. Тем не менее любое решение обладает недостатками и непредвиденными последствиями. Давайте последовательно рассмотрим предполагаемые методы и способы снижения агрессивного поведения.

Наказание и возмездие

Представляется очевидным, что страх перед наказанием или возмездием должен снижать агрессивное поведение. У нас есть основания полагать, что, делая ставку на агрессию, люди взвешивают возможные последствия и избегают проявлять агрессию, если за ней следует неотвратимое наказание. И действительно, когда «учителям» в экспериментах, основанных на методе научения при помощи электрических ударов, сообщалось, что впоследствии им предстоит поменяться ролями со своей жертвой, заняв место «учеников», и в свою очередь испытать на себе силу электрических ударов, они снижали свою собственную агрессию (Wilson, Rogers, 1975). В полном соответствии с этими результатами младшие дети гораздо чаще по сравнению со старшими детьми становятся жертвами домашнего насилия, поскольку они слабее и от них с меньшей вероятностью может последовать ответное возмездие (Straus et al., 1981).

Однако угроза наказания и возмездия — отнюдь не безобидный способ снижения агрессии. Как уже отмечалось выше, часто наказываемые за агрессивное поведение дети имеют тенденцию становиться еще более агрессивными (Sears, Maccoby, Levin, 1957). Достигнув взрослого возраста, они также чаще других оказываются среди мужей, отличающихся жестоким обращением со своими женами. Возможно, это происходит вследствие моделирования ими поведения своего агрессивного родителя. А возможно и потому, что частые наказания, подобно любому нападению, вызывают чувство гнева. В любом случае наказание детей за агрессивность не приводит в конечном итоге к снижению их агрессивного поведения.



Дети, которых нередко наказывают, вырастая, зачастую сами становятся агрессивными

Вторая проблема состоит в том, что страх перед наказанием или возмездием, по-видимому, способен вызывать **контрагрессию**. Подвергшиеся нападению люди имеют тенденцию давать отпор своим противникам, даже если это наверняка приведет к усилению атакующих действий последних (Dengerink, Schnedleer & Covey, 1978). Множество людей полегло на полях сражений (а также в президентских и королевских дворцах) из-за убеждения государственных лидеров в том, что «национальная честь» требует использования контрагрессивных действий, хотя это практически всегда гарантировало последующее возмездие и массовое кровопролитие.

Поэтому ожидаемые эффекты наказания и возмездия носят отнюдь не простой характер. Иногда они подавляют агрессию в силу рационального намерения индивида избежать последующих неприятностей. Однако в других случаях сами угрозы могут расцениваться как нападение и инспирировать даже еще большую открытую или скрытую агрессию. Например, бунтующая девушка-подросток может воспринимать применение в семье или школе даже самых элементарных и рутинных правил как посягательство на свою личность и становиться еще более воинственной и враждебно настроенной.

Даже если наказание или угроза возмездия действительно могут принести временный успех в обуздании открытой агрессии, этот способ решения проблемы оказывается слишком дорогостоящим для широкого применения. В таком случае пришлось бы постоянно контролировать слишком большое количество людей в слишком большом количестве мест. По этой самой причине многие люди, совершившие такие тяжкие преступления, как убийства, никогда не оказываются пойманными и наказанными. Невозможно опираться на способы внешнего контроля в целях предупреждения насилия, да и самим людям не хотелось бы жить в обществе со столь жестким контролем над индивидуальным поведением.

Снижение фрустрации и вероятности нападения

Фрустрация и нападение — основные источники гнева; поэтому их предупреждение могло бы стать более эффективным методом снижения агрессии. Все общества, в той или иной степени, пытаются гарантировать своим членам минимальный уровень необходимых для жизни благ, таких как пища, одежда, кров и семья. Это предпринимается с целью предупреждения вероятности крупномасштабных вспышек насилия со стороны наиболее фрустрированных групп. Многолюдные

политические демонстрации, являющиеся следствием коллективной фрустрации, обычно побуждают правительства предпринимать меры для уменьшения такой фрустрации. Иногда ответные действия правительства приносят успех, как это имело место в результате последовавшего за депрессией 1930-х годов «Нового курса»; а иногда нет, как это было во Франции в 1789-м и в России в 1917 году.

Некоторые общественные системы, в особенности те, что опираются на принципы социалистической философии, прилагают значительные усилия с целью свести к минимуму фрустрацию своих граждан. В свою очередь капиталистические общества склонны допускать существование определенной степени фрустрации в качестве платы за свободу. Однако, как показывает история, достижение социалистическими обществами большей экономической справедливости оборачивается в ответ уменьшением общей производительности труда, индивидуальной свободы и других преимуществ.

Аналогичным образом, большинство существующих обществ принимают определенные меры по обеспечению коллективного порядка и защиты своих граждан от возможности регулярных нападений на них бандитов или каких-либо иных лиц, склонных к проявлению насилия. Такого рода политика снижает вероятность широкого распространения насилия двумя способами: если люди защищены, у них не возникает необходимости самим предпринимать ответное возмездие. В XIX столетии жизнь на многих необжитых территориях Соединенных Штатов зачастую строилась в отсутствие преимуществ подобного общественного контроля над уровнем насилия. Результатом оказывалось возрастание частоты нападений и соответственное усиление ответных мер возмездия.

Даже государства, сознательно проводящие политику, направленную на повышение благополучия своих граждан, оказываются не в состоянии полностью искоренить индивидуальную фрустрацию, нападения и инструментальную агрессию. Не могут все люди всегда иметь именно то, что им хочется, в необходимом количестве и тогда, когда они этого пожелают. Такова жизнь. Следовательно, несмотря на то что некоторые дальновидные и предусмотрительные общества стараются максимально уменьшить вероятность крупномасштабной фрустрации, они никогда не смогут ее полностью устранить или хотя бы значительно снизить. Для снижения агрессии необходимы другие методы.

Усвоенные запреты

Один из методов снижения агрессии состоит в том, чтобы научить людей контролировать свое агрессивное поведение, независимо от того, влечет оно за собой реальную угрозу наказания или нет. Точно так же как люди научаются распознавать желательную или допустимую агрессию, они должны научиться вовремя обуздывать свое агрессивное поведение. Иначе говоря, они должны усвоить запреты, препятствующие выражению агрессивного поведения. Далее мы поговорим о наиболее распространенных усвоенных запретах, ситуативных подсказках, активизирующих эти запреты, а также факторах, которые могут препятствовать их действию.

Отвлечение. По мере того как мы взрослеем и приобретаем опыт поведения в различного рода ситуациях, мы усваиваем способы обуздания своих эмоций, в том числе и чувства гнева. Мы узнаем, например, что если мы вновь и вновь будем обращаться к причинам своего гнева и постоянно прокручивать их в голове,

гнев имеет тенденцию возрастать. Однако, если бы мы научились отвлекаться, думать о каких-нибудь других вещах, не снизился бы в этом случае наш гнев? Растин и Нолен-Хиоксима (Rusting, Nolen-Hoeksema, 1998) изучили эту возможность в ходе нескольких исследований. В одном из своих предыдущих экспериментов они обнаружили, что в то время как постоянное возвращение к одним и тем же мыслям увеличивает депрессию, отвлечение от них снижает ее. Чтобы проверить, окажутся ли такие стратегии эффективными и в отношении контроля чувства гнева, они вызывали у участников гнев и затем просили их либо постоянно прокручивать в мыслях причину, вызвавшую их гнев, либо пытаться отвлечь свое внимание от таких мыслей. Мысленное прокручивание причины усиливало гнев, тогда как отвлечение внимания не оказывало на него никакого влияния. В своих дальнейших исследованиях они обнаружили, что использование стратегии отвлечения не приводит к однозначным последствиям: и мужчины, и женщины нередко пытаются отвлечься в ситуации, когда они оказываются разгневанными, однако эти усилия не всегда имеют успех. Очевидно, гнев оказывается весьма непростой для управления эмоцией.

Боязнь агрессии. В известной степени люди научаются подавлять агрессивные реакции как таковые. Такой приобретенный механизм торможения агрессии называется **боязнью агрессии**. Это чувство тревоги, которое испытывают люди, намереваясь совершить агрессивный поступок. Они могут переживать разные степени этого чувства, в зависимости от запретов, которые они усвоили в отношении агрессии в целом и конкретного агрессивного поступка в частности. Конечно, не все люди в равной мере испытывают боязнь агрессии. У женщин она выражена больше, чем у мужчин. У детей из семей со средним уровнем дохода она в среднем выражена больше, чем у детей из семей с низким уровнем дохода. Родители, использующие такие методы воспитания, как объяснение и эмоциональное отстранение, формируют у детей большую боязнь агрессии, чем родители, которые часто прибегают к методам физического наказания (Feshbach, 1970). Возможно, объяснение приводит к усвоению более сильных запретов в отношении агрессии, оказывающихся более эффективными, нежели страх перед наказанием или возмездием со стороны других.

Боязнь выражения агрессии усваивается также в специфических ситуациях. На протяжении всей своей жизни мы учимся и переучиваемся «не переступать границ дозволенного», т. е. осваиваем нормы нашего социального окружения. Студенты усваивают правило не посылать своих профессоров куда-нибудь подальше, а профессора — не бросать в своих студентов различные предметы. Позволительно убить дикого зверя ради спорта или пищи, но недопустимо убить другого человека или чье-нибудь домашнее животное. Мы все обладаем более или менее четко дифференцированными представлениями о том, какая агрессия позволительна, а какая — нет. Эти приобретенные запреты представляют собой наиболее мощное из имеющихся в нашем распоряжении средств контроля над человеческим насильственным поведением.

Признаки боли. Механизмы торможения агрессии приводятся в действие особыми сигналами, которые служат нам подсказками при интерпретации ситуации, в которой мы в данный момент находимся — требующей от нас продолжения агрессии или требующей ее прекращения. Один из наиболее важных наборов таких признаков касается реакций потенциальной жертвы. Если жертва выражает при-

знаки переживаемой боли, как будет реагировать на это агрессор? Проникнется ли он эмпатией к страданиям жертвы и прекратит нападение? Или он испытает удовлетворение оттого, что преуспел в намерении нанести жертве ущерб, и еще более усилит свои агрессивные действия?

Чтобы проверить возможные пути развития событий, Бэрон (Baron, 1971a, 1971b, 1974) провел ряд исследований, различающихся между собой в том, получал агрессор подсказки в отношении переживаемой его жертвой боли или нет. Используя метод научения при помощи электрических ударов, он сообщал участнику о «физиологических реакциях» жертвы на его электрические удары при помощи специального «болеметра». Такого рода подсказки снижали последующую агрессию, вне зависимости от того, испытывал при этом участник чувство гнева или нет. Даже в случаях, когда жертва была совершенно не похожа на участника, и потому не следовало ожидать возникновения к ней симпатии с его стороны, признаки боли неизменно приводили к снижению агрессии. Фактически признаки боли снижали агрессивное поведение во всех экспериментальных условиях за исключением ситуации, когда непосредственно перед этим у агрессора провоцировался сильный гнев; тогда признаки возникающей у жертвы боли вызывали, наоборот, повышение агрессии. Таким образом, оказывается, что выражение жертвой своих страданий препятствует продолжению агрессии, за исключением случаев, когда они воспринимаются как результаты успешных действий.

Следовательно, можно предположить, что *обезличивание* способствует повышению агрессии, направленной против жертв, находящихся на далеком расстоянии или остающихся неизвестными своим агрессорам. В частности, гораздо легче бомбить врага с большой высоты, чем атаковать его на земле, видя перед собой его лицо. Когда жертва находится на расстоянии или остается анонимной, гораздо легче быть агрессивным, поскольку в этом случае отсутствуют какие-либо признаки боли. И наоборот, появление у жертвы человеческих черт, пробуждающее у нападающего эмпатию к ее страданиям, будет приводить к снижению агрессии.

Алкоголь и наркотики. Как всем нам известно, действие запретов может не только усиливаться, но и ослабляться. Такое **ослабление запретов** (*disinhibition*) может в конечном итоге приводить к неконтролируемым вспышкам гнева и агрессии. О человеке иногда говорят, что он «выпил и потерял рассудок». Усвоенные механизмы подавления агрессии, по-видимому, относятся к тем общим аспектам нашего сознания, доступ к которым утрачивается в состоянии алкогольного опьянения. Результатом становятся драки в барах и убийства, совершаемые пьяными мужьями. Согласно официальной статистике, 60% убийств и значительная часть других преступлений против личности, таких как изнасилования (в том числе при свиданиях), грабежи, хулиганские нападения, бытовое насилие и жестокое обращение с детьми совершаются в Соединенных Штатах лицами, находящимися в состоянии алкогольного опьянения (Lisak, Roth, 1988; Steele, Southwick, 1985). При этом в ряде исследований показано, что алкогольное опьянение чаще вызывает агрессию у неопытных в употреблении алкоголя лиц в сравнении с теми, кто имеет умеренный или значительный опыт его употребления (Laplace, Chermack & Taylor, 1994).

Однако отдельные случаи и статистические данные не позволяют сказать, в чем же конкретно выражается воздействие алкоголя в подобных ситуациях. Не доказывают они и того, что алкоголь блокирует действие запретов против агрес-

сии. В частности, агрессивных людей могут привлекать бары и возможность там подраться, алкоголь может стимулировать сексуальное желание и так далее. Чтобы получить более четкое представление о влиянии алкоголя на поведение человека, Тейлор и Гаммон (Taylor, Gammon, 1975) давали участникам либо высокую дозу алкоголя (примерно 3–4 стандартные порции крепкого напитка в среднем на каждого участника), либо низкую дозу (1 порцию на каждого участника). Затем участники получали возможность проявить свою агрессию в эксперименте, основанном на методе научения при помощи электрических ударов. Оказалось, что те из них, кто выпил большее количество алкоголя, прибегали гораздо к более сильным электрическим ударам. Вот один из наиболее типичных выводов: большинство лабораторных исследований свидетельствуют о том, что употребление алкоголя, как правило, приводит к усилению агрессии (Hull, Bond, 1986).

Почему употребление алкоголя ведет к усилению агрессии? Когда искушение совершить агрессивное действие возникает у трезвых людей, они оказываются чувствительны к различным внутренним запретам, например распознают намерения человека, подстрекающего их к агрессии, и оценивают возможность ответного возмездия, тогда как люди, находящиеся в состоянии алкогольного опьянения, уделяют меньше внимания потенциальным последствиям своего поведения (Zeichner, Pihl, 1979). В исследовании с использованием метода обмена шоковыми ударами участники, находившиеся в состоянии алкогольного опьянения и ожидавшие агрессивного поведения со стороны соперника, усиливали ответное возмездие даже в тех случаях, когда их соперник использовал лишь самые слабые из шоковых ударов. Казалось, они не обращали внимания на то, что их соперник в действительности выбирал слабые удары. Участники, не находившиеся в состоянии опьянения, замечали расхождения между своими ожиданиями и реальным поведением соперника и снижали собственное агрессивное поведение (Leonard, 1989). Короче говоря, алкоголь приводил к утрате контроля над механизмами торможения агрессии, отчасти по причине утраты восприимчивости в отношении себя и других.

Наряду с ослаблением запретов, алкоголь также может повышать внимание и усиливать реакции в условиях, обычно стимулирующих возникновение агрессивного поведения (Taylor, Sears, 1988). В частности, алкоголь имеет тенденцию усиливать агрессивные реакции индивида на такие провоцирующие факторы, как угроза, фрустрация и злой умысел. В эксперименте с использованием метода обмена шоковыми воздействиями участники, находившиеся в состоянии алкогольного опьянения, совершали больше ударов по сравнению с трезвыми участниками, но только в тех случаях, когда соперник представлялся им более угрожающим. Поведение тех и других участников по отношению к неагрессивному сопернику не различалось (Taylor, Schumitte, Leonard & Cranston, 1979).

Алкоголь также делает людей более восприимчивыми к социальному давлению к агрессивному поведению. Чтобы проверить эту гипотезу, Тейлор и Сирс (Taylor, Sears, 1988) воспроизвели один из ранних экспериментов, основанных на методе обмена шоковыми воздействиями, однако использовали в нем соперника, который вел себя неагрессивно. При этом участник вообще не подвергался угрозам и ударам электрическим током. В процессе исследования менялась настойчивость двух наблюдателей в их стремлении убедить участника использовать электрические удары против своего соперника; в одной серии попыток они проявляли

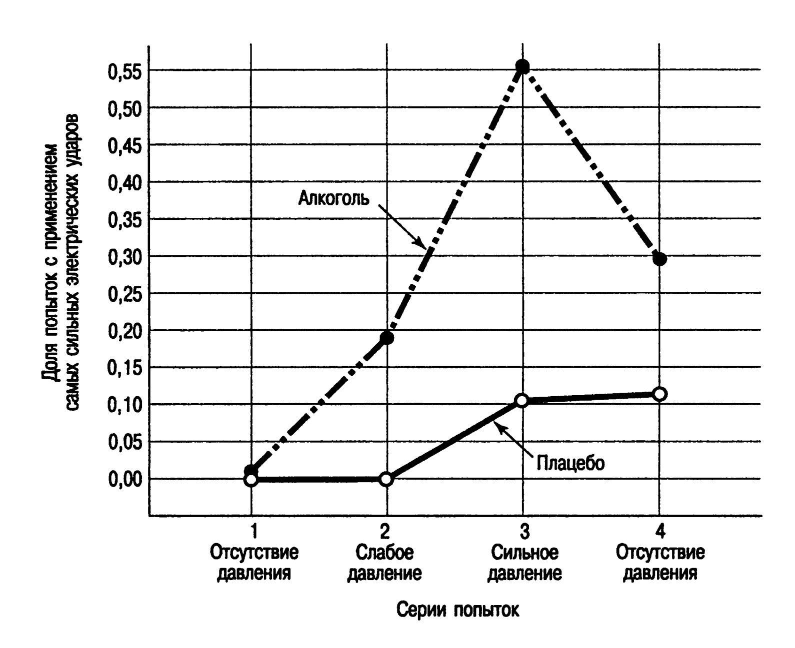


Рис. 13.2. Электрические удары по отношению к неагрессивному сопернику как следствие употребления алкоголя и социального давления к использованию электрических ударов. Источник: цит. по: Taylor, Sears, 1988, p. 241

высокую степень настойчивости, в других они слабо настаивали или не настаивали вообще. Как можно увидеть из рис. 13.2, алкоголь (в сравнении с плацебо — имбирным элем лишь со вкусом водки) увеличивал агрессию в ответ на давление других участников, невзирая на полную безобидность и миролюбие со стороны жертвы. Таким образом, алкоголь, с одной стороны, увеличивает склонность к агрессии в целом, а с другой — усиливает реакцию людей на социальное давление к агрессивному поведению.

Другое вещество, ослабляющее воздействие тормозящих механизмов, — марихуана — как было показано в экспериментальных исследованиях, снижает агрессию (см. Taylor, Gammon & Capasso, 1976). Тщательный обзор клинических и полевых исследований употребления марихуаны позволяет прийти к выводу, что марихуана не увеличивает склонности к насильственному поведению у большинства постоянно или периодически употребляющих ее людей. Не исключено, что некоторые люди могут обладать настолько слабыми запретами против агрессии, что даже марихуана будет оказываться в состоянии вызывать у них агрессивность, однако результаты исследований в этом отношении представляются слишком скудными для извлечения из них сколько-нибудь надежных выводов (Abel, 1977). В отличие от марихуаны, другие наркотики — такие как ПСП («ангельская пыль»), метамфетамины или чистый кокаин — способствуют возникновению агрессивных реакций.

Перенос агрессии

Что происходит с агрессивными чувствами, когда, по той или иной причине, их невозможно непосредственно направить на вызвавший их источник? Нередко

случается, что кто-то нас фрустрирует или раздражает, однако мы не можем ответить этому человеку. Такой человек может оказаться для нас слишком влиятельным или недоступным, от ответных действий нас также могут удерживать боязнь перед агрессией и другие запреты. В таких ситуациях мы обычно выражаем агрессию каким-нибудь другим путем, один из которых носит название **переноса агрессии** (*displaced aggression*) — то есть выражение агрессии против объекта-заменителя. Фрустрированный родителями ребенок может нарочно вылить свое молоко на собаку, а у человека, не получившего повышения по службе, может возрасти негативное отношение к этническим меньшинствам. Индивид переносит свой гнев на более безопасный, по сравнению с истинным источником фрустрации, объект.

Когда люди переносят свою агрессию на альтернативный объект, что оказывается определяющим при выборе такого объекта-заменителя и какова будет по отношению к нему степень агрессии? Основной принцип переноса состоит в том, что чем больше объект будет походить на источник фрустрации, тем сильнее будут проявляться агрессивные импульсы индивида в отношении этого объекта. Однако страх перед ответной агрессией работает в том же самом направлении, что и гнев. По мере того как побуждение нанести ущерб источнику фрустрации распространяется на других людей, на них также распространяется и первичный страх перед ответным возмездием источника. Чем больше походит человек на этот источник, тем более сильное чувство страха он будет вызывать. Поэтому в целом перенос агрессии вероятнее всего будет происходить в направлении объектов, которые воспринимаются как слабые и менее опасные.

Катарсис

Может ли сдерживаемое чувство гнева разряжаться в процессе агрессивного поведения? Высвобождение гнева может снижать вероятность последующей агрессии. Фрейд назвал этот процесс **катарсисом**. Говоря простым языком, катарсис означает «выпустить пар» или «облегчить душу». Если следующий за вами водитель досаждает вам своими автомобильными сигналами, вы можете на него разозлиться. Если на следующем перекрестке вы обнаружите, что теперь эта машина находится впереди вас и вы в свою очередь позлите ее водителя своими сигналами, это позволит уменьшить ваш гнев.

В соответствии с фрейдовским вариантом теории катарсиса, внутри каждого человека постоянно существует некий резервуар инстинктивной агрессивной энергии. В какой бы ситуации мы ни находились, мы обладаем определенным количеством агрессивности, которую нам требуется «выпустить наружу». В отличие от этого, гипотеза фрустрационной детерминации агрессии полагает, что гнев возникает в результате фрустраций и нападений; согласно этой гипотезе, высвобождение гнева снижает агрессивность лишь у тех людей, у кого он был вызван фрустрацией или нападением. В большинстве исследований проверялся именно этот вариант гипотезы катарсиса.

В исследованиях катарсиса рассматривались эффекты как *прямой*, так и *косвенной* агрессии. Под прямой агрессией подразумевается возмездие, направленное непосредственно на человека, который разгневал вас тем, что фрустрировал или напал на вас. Катарсис может оказаться успешным в снижении агрессии, когда разгневанный человек направляет свой гнев непосредственно против разо-

злившего его лица. В одном из исследований помощник экспериментатора оскорблял участников, критикуя их за медленную работу над экспериментальным заданием и выражая сомнения в их интеллектуальных способностях. Одним участникам предоставлялась возможность совершить акт ответной агрессии против этого помощника, тогда как другим — нет. Результаты показали, что возможность производить шумовые эффекты в ответ на действия помощника снижала последующую тенденцию участников к агрессии (Konecni, Ebbesen, 1976). То есть возможность издавать ответный шум против помощника служила для участника катарсисом.

Однако катарсис также сопряжен с известным риском и может в определенных обстоятельствах действительно увеличивать агрессию. Мы все сравнительно успешно контролируем свой гнев в подавляющем большинстве случаев. Но, когда он все же прорывается наружу, мы можем ослабить запреты, препятствующие последующему выражению нашей враждебности. Джиин и Куанти (Geen, Quanty, 1977) описывают реакцию мужчины, убившего четырех человек: «Он сказал... что испытывал неприятные ощущения в области живота, но после первого [убийства]... ему стало легче» (р. 29). Другой риск заключается в том, что в рамках любой разворачивающейся последовательности поведения агрессия, по-видимому, будет скорее нарастать, чем снижаться. Чтобы катарсис приводил не к усилению, а к уменьшению агрессии, эта последовательность поведения должна быть нарушена: должен произойти какой-то перерыв в действиях, изменение в жертве или изменение в способе, которым выражается агрессия (Goldstein, Davis & Herman, 1975).

Гипотеза катарсиса прогнозирует, что выражение агрессии опосредованным, или косвенным, образом также будет приводить к катарсису и тем самым снижать последующую агрессию. Аристотель полагал, что катарсис может вызываться просмотром трагедий, поскольку наблюдающая их публика косвенно переживает эмоции актера. Фрейд развил эту идею, высказав предположение, что люди могут разряжать свои агрессивные импульсы в ходе различных агрессивных фантазий, например воображая себя участниками сцен насилия, отпуская грубые шутки или придумывая и описывая истории. Если такая косвенно выражаемая агрессия действительно приводит к катарсису агрессивной энергии, тогда агрессивное поведение могло бы снижаться без всех упоминавшихся нами негативных побочных эффектов.

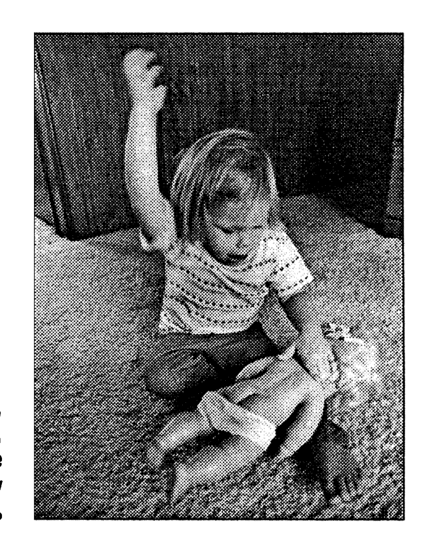
Гипотеза катарсиса говорит также о том, что последующая агрессия будет, по-видимому, снижаться за счет проявления агрессии в других формах, чем прямые физические действия против агента фрустрации, таких как *перенос агрессии*, *опосредованной агрессии* (*vicarious aggression*) (то есть агрессии против вашего мучителя, совершенной кем-нибудь другим) или *вербальной агрессии* (*verbal aggression*). В ряде исследований были получены подтверждения возникновения эффектов катарсиса в результате косвенной агрессии (например, Feshbach, 1955; Konecni, Doob, 1972), однако гораздо в большем количестве исследований их зафиксировать не удалось (см. Geen, Quanty, 1977). В действительности косвенная агрессия сравнительно высоко коррелирует с прямой агрессией. Например, 56% супружеских пар из верхнего квартиля с самым высоким уровнем вербальной агрессии признали, что в течение года они по меньшей мере однажды прибегали к физическому насилию, в сравнении лишь с 0,5% супружеских пар из ниж-

него квартиля с самым низким уровнем вербальной агрессии (Straus et al., 1981; см. также Carlson, Marcus-Newhall & Miller, 1989). Среди женатых пар вербальный способ «выпустить пар» оказывается связанным не с миром и гармонией, а с последующими вспышками гораздо более серьезного насилия.

В целом социальные психологи скептически относятся к идее, что выражение гнева способно приводить к катарсическому ослаблению агрессивного поведения. Снижения агрессии можно скорее ожидать в том случае, когда разгневанный индивид оказывается в состоянии выразить свою агрессию непосредственно против лица, которое он считает виновником своего гнева. Однако даже после этого агрессия может усиливаться. Это накладывает серьезные ограничения на катарсический эффект.

Важность этой проблемы для общества требует дальнейшего продолжения исследований факторов, вносящих свой вклад в возникновение агрессивного поведения. Государственные деятели указывают, что преступления на почве религиозных убеждений, этнических различий и сексуальной ориентации («гомосексуальной проституции») получают явно недостаточное внимание исследователей (Costanzo, Oskamp, 1994). Рост насилия в школах внушает страх администрации, преподавателям и учащимся, препятствуя реализации учебных целей и порой превращая школы в вооруженные лагеря (Buckley, 1993). Перенос агрессии на других, катарсис, роль алкоголя и другие, еще не установленные влияния на вероятность насильственного поведения, исследованы далеко не полностью (Baron, Richardson, 1994).

К сожалению, сегодня исследователям становится все труднее изучать причины агрессии (Stone, 1993). Исследования потенциальных генетических факторов насилия подверглись резкой критике со стороны афроамериканских общественных организаций на том основании, что психологи делают объектом изучения преимущественно темнокожих. Движение за права животных затрудняет использование животных в процессе изучения детерминант агрессивного поведения. Таким образом, будущее, по крайней мере, определенных видов исследований агрессии остается в наши дни под очень большим вопросом (Stone, 1993).



Иногда фрустрация приводит к переносу агрессии, т. е. к агрессии против объекта-заменителя. Не исключено, что эта девочка затаила обиду на своих родителей или более сильного брата или сестры и наказывает свою куклу, потому что не может им ответить

Демонстрация насилия в средствах массовой информации

Было бы преувеличением утверждать, что только в последние годы на экране появилось огромное число сцен насилия. Результаты исследований с применением контент-анализа свидетельствуют о существовании долговременной тенденции увеличения содержания насилия в фильмах, демонстрировавшихся в кинотеатрах с начала 1930-х годов (Comstock, 1982). Современные фильмы отличаются не только большим количеством сцен драк и убийств, но и бóльшим их динамизмом. Люди больше не умирают от дальних выстрелов и не хватаются руками за живот и медленно опускаются на землю; они истекают кровью и страдают, пуля оставляет отверстие и кровь ритмичными толчками выходит из тел жертв, а не просто оставляет, как некогда, пятна на одежде. Воюет ли Рэмбо против коммунистов, шаек бандитов в Манхэттене или появляющихся в ночи ухарей, насилие живописуется необычайно ярко.

Телевидение также насыщает свои программы большим количеством насилия. Полицейские, гангстерские, шпионские шоу и большинство телевизионных фильмов содержат в себе полный комплект драк, стрельбы и убийств. Утренние субботние мультипликационные программы в основном имеют то же самое содержание. Хотя насилие на экранах телевизоров гораздо менее изощренное и динамичное, нежели в художественных фильмах, оно оказывает более широкое воздействие. По приблизительным подсчетам, ко времени окончания начальной школы обычный ребенок становится свидетелем 8000 убийств и свыше 100 000 других актов насилия, демонстрируемых лишь по телевидению (Sleek, 1994).

Согласно широко распространенному мнению, насилие в средствах массовой информации стимулирует людей к агрессивному поведению. В 1983 году начальник тюрем штата Калифорния запретил показывать «любые фильмы, прославляющие патологическое насилие», после того как обнаружил, что в мужской тюрьме в Чино демонстрировался фильм «Техасская бензопила-убийца». Однако, как мы уже видели, агрессия является сложной формой поведения. Оказывает ли влияние на агрессивное поведение простой показ фильмов? Попытки ответить на этот вопрос составили одну из наиболее противоречивых областей приложения социально-психологических исследований к повседневной жизни.

Данные министерства здравоохранения

Свою обеспокоенность проблемой насилия в средствах массовой информации выражает как общественность, так и политики. Конгресс США провел свои первые открытые слушания, посвященные проблеме насилия на экранах телевизоров в 1952 году. Позднее министерство здравоохранения США назначило комиссию для изучения этого вопроса, результаты ее работы были опубликованы в 1972 году (Научно-консультативной комиссией при министерстве здравоохранения). В этом отчете обзор существующих исследований завершается осторожным выводом о том, что

> [имеются] предварительные и пока не полностью обоснованные свидетельства существования причинно-следственной связи между наблюдением насилия на телевизионных экранах и агрессивным поведением; свидетельства, что такая причинно-следственная

связь имеет место в отношении по крайней мере некоторых детей (которые предрасположены к агрессивному поведению); и свидетельства, что она имеет место в отношении по крайней мере некоторых ситуационных контекстов (Научно-консультативная комиссия по телевидению и социальному поведению при Министерстве здравоохранения США, 1972, р. 11).

После публикации отчет сразу же подвергся ожесточенным нападкам, отчасти из-за того, что некоторые из готовивших его членов комиссии сами работали на телевидении. Данное обстоятельство позволяло предположить, что они могли быть не заинтересованы в объективной научной оценке (Cater, Strickland, 1975). Большинство критиков были убеждены в том, что комиссия недооценила степень влияния телевизионного насилия.

Спустя десять лет Национальный институт психического здоровья провел опрос исследователей в области поведения с просьбой снова оценить влияние телевизионного насилия. На этот раз общий вывод состоял в следующем: «Большинство научных исследователей выражают свое согласие с тем, что демонстрация насилия по телевидению действительно приводит к агрессивному поведению у детей и подростков, которые смотрят эти программы... Существование причинно-следственной связи между телевизионным насилием и агрессивным поведением на сегодняшний день не вызывает сомнений» (Национальный институт психического здоровья, 1982, р. 6). Аналогичными выводами завершается семитомный отчет Канадской королевской комиссии. Выводы этих отчетов поддержали многие исследователи в данной области (например, Friedrich-Cofer, Huston, 1986; Huesmann, 1982).

Существует множество теорий, касающихся того, как и почему насилие в средствах массовой информации оказывает влияние на поведение. Большинство из них предполагают, что наблюдение насилия увеличивает вероятность агрессивного поведения у зрителей. Например, в теории научения подчеркивается то обстоятельство, что наблюдение агрессивных моделей обучает зрителей насильственному поведению через механизм *подражания*. Сходна с этим идея о том, что дети усваивают готовые *сценарии* агрессии из средств массовой информации. Затем какие-то события в их последующей жизни пробуждают эти воспоминания и генерируют агрессивное поведение (Berkowitz, 1984; Huesmann, 1988). Например, один из распространенных сценариев состоит в том, что плохой парень провоцирует хорошего парня, который совершает акт возмездия. Ребенок, усвоивший этот сценарий из телевизионных фильмов, может в своей дальнейшей жизни прибегать к слишком скорому возмездию даже в случае незначительных обид (см. также Viemero, Paajanen, 1992). Демонстрация насилия в средствах массовой информации может оказывать особенно сильное влияние на индивидов, обладающих предрасположенностью к агрессивному поведению (Bushman, 1995).

Бóльшая часть насилия в средствах массовой информации скорее вознаграждается, чем наказывается, как это происходит в случае свершения хорошим парнем акта возмездия. Наблюдение такого вознаграждаемого насилия *ослабляет* запреты зрителя: оно сигнализирует о том, что надлежит отбросить ранее приобретенные механизмы торможения агрессии, в результате чего индивид получает большую свободу агрессивных действий. Лишь теория катарсиса предполагает, что наблюдение насилия в средствах массовой информации может снижать агрессию зрителей.

Какие данные были обнаружены в ходе исследований влияния демонстрации насилия в средствах массовой информации? Ответ на этот вопрос отчасти зависит от метода, использовавшегося в изучении влияния средств массовой информации (Loeber, Stouthaner-Loeber, 1998). Мы рассмотрим три типа исследований: лабораторные эксперименты, корреляционные исследования и полевые эксперименты.

Лабораторные эксперименты

Прекрасной иллюстрацией лабораторного эксперимента по изучению влияния демонстрации насилия в средствах массовой информации может служить серия исследований Альберта Бандуры и его коллег (Bandura et al., 1961), рассмотренная нами ранее в этой главе. Детей дошкольного возраста приводили в состояние фрустрации, после чего они наблюдали за тем, как взрослый бросал и пинал ногами надувную куклу. Когда детей оставляли одних в комнате с этой куклой, они воспроизводили многие из виденных ими ранее агрессивных действий взрослого. Напомним, что целью этих экспериментов была демонстрация того, что маленькие дети могут научиться агрессивному поведению путем подражания агрессивному поведению взрослых людей.

Леонард Берковиц (Berkowitz, 1974) впоследствии провел еще одну серию лабораторных экспериментов, в ходе которых студентам колледжа демонстрировали небольшие отрывки из фильмов со сценами физической агрессии, при этом одни участники испытывали чувство гнева, а другие не испытывали. Одним из часто использовавшихся фрагментов являлся 7-минутный клип из «Чемпиона», фильма о боксе с Керком Дугласом в главной роли. После его просмотра участникам предоставлялась возможность применять шоковые воздействия по отношению к помощнику экспериментатора в условиях стандартного эксперимента по научению при помощи шоковых воздействий. Люди, смотревшие фильм со сценами насилия, наносили помощнику экспериментатора больше ударов.

Бóльшая часть этих исследований была посвящена проверке теории, согласно которой приобретенные агрессивные реакции приводятся в действие в ответ на содержащиеся в ситуации специфические подсказки, играющие роль пусковых сигналов (Berkowitz, 1974). В этом смысле все, что связывало бы участника с агрессором в фильме или помощника — с жертвой в фильме, способствовало бы



Могут ли средства массовой информации становиться причиной агрессии и насилия? Исследования показывают, что средства массовой информации создают образы агрессии и насилия, которые могут в умеренной степени способствовать увеличению агрессивного поведения у некоторых людей в определенных обстоятельствах

увеличению агрессии. Эта теория получила серьезную эмпирическую поддержку (для обзора исследований см. Berkowitz, 1984). Например, участники проявляли бóльшую агрессию, когда их просили представлять себя в роли победителя боксерского матча, чем в роли судьи; помощник получал более сильные удары, когда характеризовался как боксер, нежели как диктор; и помощник, которого звали «Керком», получал от участников больше ударов, чем тот, которого звали «Бобом», после того как актер Керк Дуглас играл в виденном ими отрывке боксера, потерпевшего поражение. Когда в демонстрируемом отрывке путем представления проигравшего боксерский матч в неблагоприятном свете подчеркивалась оправданность агрессии, участниками выражалось больше агрессии. В некоторых исследованиях обнаружилось, что для увеличения уровня последующей агрессии участники в ходе просмотра фильма должны были находиться в состоянии фрустрации или быть разгневанными (хотя в других исследованиях не было зафиксировано, чтобы предыдущий гнев обладал каким-нибудь влиянием; см. Freedman, 1986).

Гипотеза катарсиса прогнозировала бы на основании подобных исследований совершенно другие результаты. В частности, разгневанные участники должны были бы переживать катарсис, получив возможность косвенно выразить свою агрессию в ходе просмотра фильма. Несмотря на отдельные исследования, обнаружившие подобные эффекты (Feshbach, 1961), большинство лабораторных экспериментов показали, что наблюдение агрессии скорее повышает, нежели снижает, последующее агрессивное поведение (например, Bushman, Geen, 1990). Эффект катарсиса возникает довольно редко.

Объясняется ли влияние средств массовой информации действием механизмов подражания или стимуляции, рассматривается оно как следствие активации или ослабления запретов, результат от этого не меняется: в лабораторных экспериментах наблюдение агрессии, как правило, приводило к увеличению агрессивного поведения.

Исследования последних лет помогли установить, каким образом демонстрация насилия может усиливать агрессивное поведение. Например, Бушман (Bushman, 1998) показывал участникам видеофильм со сценами насилия или без них, после чего предлагал им выполнить на первый взгляд не связанное с содержанием фильма задание, а именно высказывать ассоциации к словам, которые могли носить или не носить агрессивный смысловой оттенок. Участники, смотревшие видеофильм со сценами насилия, приводили гораздо больше агрессивных ассоциаций. Во втором исследовании Бушман предлагал участникам, просмотревшим видеофильм со сценами или без сцен насилия, определить, являются ли последовательно предъявляемые наборы букв английскими словами или нет. Одна половина таких слов характеризовалась агрессивным содержанием, а другая нет. Участники, смотревшие видеофильм со сценами насилия, тратили меньшее время на определение агрессивных слов. Эти результаты говорят о том, что насилие в средствах массовой информации вызывает из памяти связанную с агрессией информацию и после своей активизации такие связи могут привести в действие агрессивное поведение.

Какие выводы мы можем сделать на основе результатов лабораторных экспериментов, посвященных изучению демонстрации насилия в средствах массовой информации? То, насколько правильными будут выводы, основанные

на результатах этих исследований, зависит от того, насколько лабораторные экспери- менты оказываются близки к тем повседневным ситуациям из реальной жизни, на которые исследователи пытаются распространить свои заключения. Поэтому лабораторные эксперименты следует оценивать с точки зрения их **внешней валидности**, о которой мы говорили в главе 1.

Просмотр видеофильмов в лабораторных условиях в некоторых важных и очевидных отношениях отличается от просмотра телевизионных передач у себя дома. Во-первых, в лаборатории используются, как правило, короткие отрывки из фильмов, почти всегда состоящие из одного эпизода или сцены насилия, например нескольких раундов из боксерского матча или сцены, в которой взрослый расправляется с надувной куклой. В отличие от этого, в реальной жизни люди смотрят большое количество такого рода передач. Каждая из них состоит из смеси агрессивных действий людей и действий, никак не связанных с насилием. Даже в наиболее агрессивных по своему содержанию фильмах нередко присутствуют юмор, любовная интрига, живописные пейзажи и прочие, не имеющие отношения к насилию элементы. Такое разнообразие способствует подражанию действиям людей, демонстрирующих разные формы поведения в различных ситуациях.

Во-вторых, в лаборатории ситуация просмотра агрессивных сцен контролируется и изолируется от влияния социальных факторов, дабы внимание участника ничем не отвлекалось от наблюдения насилия. В реальной жизни люди обычно смотрят телевизор вместе с другими людьми и нередко при этом занимаются другими делами, например едят, выполняют работу по дому, разговаривают или во что-нибудь играют (Comstock, Chaffee, Katzman, McCombs & Roberts, 1978).

В-третьих, зависимой переменной практически всех лабораторных экспериментов является никогда не выходящая за пределы допустимого, а зачастую даже просоциальная, агрессия. Детям хорошо известно, что их никто не накажет за столь агрессивное обращение с надувной куклой. В действительности, когда герой фильма нес наказание за подобное обращение с куклой, тенденция к подражанию агрессивным действиям значительно уменьшалась. Метод обучения при помощи шокового воздействия также предполагает просоциальную агрессию; испытуемому говорят, что ему предстоит участие в обучающем эксперименте, его просят наказывать жертву за допущенные ошибки, для того чтобы человек мог улучшить свои результаты. Проблемы, связанные с агрессией в реальной жизни, напротив, фокусируются главным образом на таких антисоциальных агрессивных формах поведения, как неспровоцированное нападение, вооруженный грабеж, оскорбления, драки, изнасилования и убийства.

В-четвертых, в лабораторных условиях обычно существует мало возможностей получить отпор или возмездие за свое агрессивное поведение. А как мы с вами уже видели, если жертва может ответить агрессору, последний, как правило, снижает свою агрессивность.

Наконец, в этих лабораторных экспериментах агрессивность измерялась сразу после демонстрации фильма. Очевидно, что любая отсрочка или перерыв существенно снижали бы влияние фильма, и действительно, в ряде исследований было показано, что воздействие фильма через небольшой промежуток времени совершенно пропадало. В реальной жизни человек, посмотрев фильм, не выбегает из своей комнаты с ножом и не набрасывается на первого встречного. Большинство

преступлений люди совершают спустя значительное время после того, как смотрели телевизор.

Таким образом, внешняя валидность таких экспериментов вызывает множество вопросов, особенно в связи с тем, что, как было показано, сами по себе специфические условия лабораторных экспериментов способствуют усилению агрессии. Таким образом, условия исследований могли увеличивать агрессию, вызываемую просмотром фильмов со сценами насилия. Лабораторные эксперименты показывают, что насилие, демонстрирующееся в средствах массовой информации, может вызывать усиление агрессивного поведения, однако для того, чтобы окончательно в этом убедиться, мы должны обратиться к исследованиям, проводившимся в условиях, более приближенных к условиям реальной жизни.

Корреляционные исследования

Одно из решений проблемы внешней валидности состоит в проведении **корреляционных исследований**. В случае выяснения связи между просмотром телевизионных программ и агрессией этот тип исследования позволил бы определить, оказываются ли дети, которые чаще смотрят телепередачи с высоким содержанием насилия, также и наиболее агрессивными детьми. Приводит ли частое наблюдение сцен насилия в детстве к более агрессивному поведению во взрослом возрасте? Лонгитюдное исследование, одна из основных разновидностей корреляционных исследований, могло бы ответить на этот вопрос, если в ходе исследования будет осуществляться измерение частоты просмотра детьми телепередач в течение определенного периода времени и оценка их агрессивного поведения по прошествии нескольких лет. Проводился ряд таких исследований (Eron, Huesmann, Lefkowitz & Walder, 1972; Huesmann, Eron, Lefkowitz, Walder, 1984; Milavsky, Kessler, Stipp & Rubens, 1982). В целом корреляции между наблюдением телевизионного насилия в детстве и последующим агрессивным поведением обычно носили положительный характер, несмотря на то что эти результаты оказались статистически значимыми лишь в меньшинстве случаев (Freedman, 1984; Friedrich-Cofer, Huston, 1986). Однако эти корреляции могли сохранять свою устойчивость в течение 22-летнего периода. В частности, в одном из исследований наблюдение телевизионного насилия в возрасте 8 лет прогнозировало агрессивное поведение в возрасте 30 лет. Более того, чем чаще дети смотрели телевизор в возрасте 8 лет, тем более серьезными оказывались преступления, за которые они были осуждены по достижении возраста 30 лет (Eron, 1987).

Если дети, чаще наблюдающие насилие, становятся и более агрессивными, тогда влияние частого просмотра сцен насилия должно накапливаться с годами; таким образом, корреляция между наблюдением насилия и агрессивным поведением также должна с возрастом увеличиваться. Однако в лонгитюдных исследованиях подобной четкой связи не обнаруживается: корреляция между наблюдением насилия и агрессивным поведением оставалась примерно одинаковой в различные возрастные периоды (Freedman, 1984). Представляется возможным, что подобные устойчиво положительные, пусть даже и очень слабые, корреляции все же отражают социально значимые эффекты (Eron, 1987; Rosenthal, 1986). Однако факт остается фактом: эта связь не очень сильная. Она особенно слаба у девочек и носит несколько более выраженный и более согласованный характер у мальчиков (Huesmann, Eron et al., 1984; Viemero, Paajanen, 1992).

Если мы согласимся с тем, что эти сравнительно слабые корреляции выражают реально существующую связь, мы получим возможность альтернативных причинно-следственных интерпретаций данных корреляционных исследований как таковых. В корреляционных схемах мы сталкиваемся с двумя стандартными проблемами, ставящими под угрозу адекватную интерпретацию результатов. Первая, или проблема «обратной каузальности», выражается в том, что наличие агрессивных черт в характере индивида может побуждать его чаще смотреть телевизионные передачи с высоким содержанием насилия, нежели наоборот (Friedrich-Cofer, Huston, 1986). Вторая проблема — проблема «третьей переменной». Просмотр телевизионных передач с высоким содержанием насилия высоко коррелирует с общим количеством проводимого перед телевизором времени, и при введении статистического контроля над этим фактором эффект телевизионного насилия часто исчезает (Friedrich-Cofer, Huston, 1986). Это говорит о том, что агрессивные дети не столько смотрят большее количество сцен насилия по телевидению, сколько просто проводят перед телевизором слишком много времени (Bushman, 1995). Невзирая на существование связи между просмотром телевизионных передач и насилием, другие личностные характеристики, не учитывавшиеся в этих исследованиях, также могут вызывать как агрессивное поведение детей, так и их специфический интерес к просмотру передач с высоким содержанием насилия (Friedman, 1986). Поэтому корреляционные исследования не позволяют однозначно трактовать роль насилия в средствах массовой информации как фактора, стимулирующего агрессивное поведение в реальной жизни.

Полевые эксперименты

Эти критические замечания устранить способны **полевые исследования**. Поскольку они проводятся в ситуациях реальной жизни, в полевых экспериментах отсутствуют искусственность и условность, присущие лабораторным исследованиям. Также, в силу использования в них экспериментальных схем, они оказываются не столь уязвимыми в отношении альтернативных причинно-следственных интерпретаций. В полевых исследованиях обычно используются стандартные наборы кинофильмов и телепередач, которые можно ежедневно наблюдать на экранах телевизоров, а также экспериментальное манипулирование уровнями содержащегося в них насилия (высокие в противоположность нейтральному или с отсутствием насилия). В роли участников таких исследований чаще всего выступали подростки мужского пола, в основном живущие в школах-интернатах, а не в домашних условиях со своими родителями. В качестве зависимой переменной использовались повседневные спонтанные проявления межличностной агрессии.

Было проведено сравнительно небольшое количество важных полевых экспериментов. В первом из них (Feshbach, Singer, 1971) мальчики из частных и государственных школ-интернатов распределялись случайным образом на две группы. Одна группа смотрела телевизионные передачи с высоким содержанием насилия, такие как «Дымящийся пистолет» и «ФБР», тогда как другая группа ограничивалась просмотром неагрессивных передач, таких как «Шоу Эда Салливана» и «Отец-холостяк». Мальчики могли выбирать только передачи из разрешенных списков и смотреть их сколько они хотели в пределах отпущенных на просмотр телевизионных передач шести часов в неделю. Предварительно и по прошествии шестинедельного периода такого режима просмотра телепередач осуществлялись

различные измерения агрессивности, при этом агрессивность поведения мальчиков также оценивалась их сверстниками и взрослым персоналом школы.

Результаты показали, что мальчики из некоторых государственных школ, смотревшие агрессивные телепередачи, в действительности снизили свою агрессивность. Они стали реже драться и конфликтовать со своими сверстниками. Такой же, но несколько более слабый эффект, обнаружился и в отношении мальчиков из частных школ. Отсюда был сделан вывод о том, что наблюдение телевизионного насилия в ситуациях реальной жизни может в действительности приводить к снижению агрессивного поведения, по крайней мере в некоторых обстоятельствах.

Три других исследования проводились в исправительных учреждениях общего режима для несовершеннолетних правонарушителей в Соединенных Штатах и Бельгии (Leyens, Camino, Parke & Berkowitz, 1975; Parke, Berkowitz, Leyens, West & Sebastian, 1977). Мальчикам, жившим в одних жилых корпусах, показывали полнометражные фильмы с высоким содержанием насилия; мальчикам в других корпусах показывали фильмы нейтрального содержания. В бельгийском исследовании обнаружилось усиление агрессивного поведения мальчиков только в одном из корпусов, где демонстрировались фильмы с высоким содержанием насилия, чего не наблюдалось в других корпусах. В исследованиях в США также были получены смешанные результаты.

Фридрих и Штайн (Friedrich, Stein, 1973) держали различные группы детского сада «на диете» из 12 мультфильмов с содержанием насилия («Бэтмен», «Супермен»), просоциальных развлекательных передач («Мистер Роджерс») или нейтральных по содержанию фильмов (например, о природе). По большинству использовавшихся измерений агрессии группы не обнаружили значимых различий. В других сходных исследованиях также не было обнаружено влияния содержания демонстрировавшихся телепередач на последующую агрессивность (Milgram, Shotland, 1973; Wells, 1973).

Некоторые «естественные эксперименты» происходили в районах, где прежде не было телевидения, а потом жители начали регулярно смотреть телевизионные передачи. Хеннигэн и его коллеги (Hannigan et al., 1982) изучали связь между появлением телевидения в ряде районов Соединенных Штатов и изменениями уровня преступности, зарегистрированного в этих районах. Они не обнаружили увеличения процентного отношения насильственных преступлений, ночных краж со взломом или угонов автомобилей — преступлений, часто обыгрывающихся в телевизионных фильмах. Единственное изменение было связано с увеличением мелких краж — редко демонстрирующегося по телевидению вида преступлений.

Каждое из этих исследований обладает определенными недостатками. В одном из исследований (Feshbach, Singer, 1971) подростки в экспериментальной ситуации с отсутствием телевизионного насилия были лишены своих привычных любимых телепередач. Такого рода фрустрация могла сама по себе увеличивать их агрессивность и, таким образом, снижать любые возможные различия между экспериментальными процедурами с наличием и отсутствием телевизионного насилия. Лайенс и Парк (Leyens et al., 1975; Parke et al., 1977) в своих исследованиях опирались на ситуации группового просмотра телевизора в общих спальнях, где до того в течение некоторого времени уже проживали помещенные в тюрьму мальчики. Сама эта ситуация, значительно отличающаяся от ситуации просмотра фильмов в дружеской компании (если только не уподоблять несовершеннолет-

них правонарушителей студентам колледжей), могла в значительной степени провоцировать хулиганские действия в ходе и сразу после просмотра этих фильмов. Эта хулиганская среда вряд ли походит на ту обычную ситуацию, в которой мы смотрим телевизор у себя дома.

В целом результаты полевых экспериментов, посвященных сравнению эффектов телепередач с высоким содержанием насилия и отсутствием насилия, не выглядят впечатляющими. По-видимому, наблюдение сцен насилия в кинофильмах или телепередачах не оказывало существенного влияния на агрессивное поведение в этих ситуациях реальной жизни.

Выводы и комментарии

Влияние насилия, демонстрирующегося в средствах массовой информации, превратилось в одну из наиболее эмоциональных и политизированных областей исследований в социальной психологии. В трактовке влияния демонстрации насилия в средствах массовой информации исследователи прибегают к свидетельствам трех различных типов. Лабораторные исследования говорят о том, что наблюдение насилия, по-видимому, действительно увеличивает агрессивное поведение. Большинство корреляционных исследований обнаруживают слабую положительную связь между интересом детей к телевизионным передачам с высоким содержанием насилия и агрессивностью их поведения. Описанные нами полевые эксперименты, которые проводились в условиях реальных жизненных ситуаций с использованием методологически обоснованных экспериментальных планов, в целом показали, что насилие в средствах массовой информации оказывает лишь незначительное влияние на межличностную агрессию.

В связи с этим представляется справедливым вывод о том, что демонстрация насилия в средствах массовой информации не является как необходимым, так и достаточным условием для продуцирования агрессивного поведения. Агрессивное поведение обусловливается множеством факторов, и одно лишь насилие в средствах массовой информации само по себе вряд ли способно вызывать такое поведение. Однако результаты исследований допускают возможность того, что иногда насилие на экране может служить фактором, вызывающим определенные агрессивные действия у некоторых индивидов. Кроме того, несмотря на сравнительно слабую связь между насилием в средствах массовой информации и агрессивным поведением, она носит универсальный характер и наблюдается в различных культурах. В целом ряде стран — Израиле, Австралии, Финляндии, Польше, Южной Африке, Нидерландах и Соединенных Штатах — агрессивные дети видят по телевидению больше насилия, а демонстрация по телевидению большого количества сцен жестокости увеличивает агрессивное поведение (Huesmann, 1986; Huesmann, Miller, 1994; Huesmann, Moise & Podolski, 1997).

Главная профессиональная организация психологов, Американская психологическая ассоциация, разделяет подобную оценку негативного влияния насилия в средствах массовой информации на агрессивное поведение, и по этой причине она предпринимает сегодня активные усилия по пропаганде уменьшения насилия в средствах массовой информации (Sleek, 1994). В частности, она побуждает средства массовой информации снижать количество насилия, демонстрирующегося на кино- и телеэкранах, а также создавать больше фильмов и передач антинасильственного содержания.

Сексуальное насилие и средства массовой информации

Какова роль фильмов, книг и журналов с выраженной сексуальной направленностью в увеличении сексуального насилия? Многие утверждают, что порнография унижает достоинство женщин и способствует увеличению сексуальных домогательств и насилия, по крайней мере со стороны некоторых склонных к этому индивидов (Malamuth, 1993). В ходе двух опросов, посвященных оценке общественного мнения в отношении демонстрации фильмов с высоким содержанием секса, насилия и сексуального насилия, значительное большинство (71 и 77%) респондентов поддержали идею введения цензуры на показ фильмов с высоким содержанием сексуального насилия, в то время как около половины участников опроса поддержали идею введения цензуры на показ фильмов с ориентацией на несексуальное насилие и только одна треть поддержала введение цензуры на показ фильмов сексуального содержания с отсутствием насилия (Fisher, Cook & Shirkey, 1994; Fisher, Grenier, 1994). Действительно ли изображаемое в фильмах сексуальное насилие содействует его учащению в условиях повседневной жизни? В последние годы было проведено множество исследований, посвященных поиску ответа на этот вопрос. Большая их часть опиралась на рассмотренные в этой главе теории, согласно которым демонстрация сексуального насилия в средствах массовой информации повышает уровень его проявления в реальной жизни благодаря механизмам подражания, образованию связи сексуального удовольствия с насилием и ослаблению механизмов торможения агрессии. Чаще всего в таких исследованиях использовались демонстрации фильмов и один из вариантов метода научения при помощи шоковых воздействий. В большинстве случаев участникам демонстрировали полнометражные художественные фильмы или короткометражные порнографические фильмы. В ходе демонстрации этих фильмов исследователи обычно манипулировали их содержанием, различавшимся по количеству либо эротического, либо насильственного материала. В табл. 13.2 приводятся некоторые примеры художественных фильмов, характеризующие различные сочетания этих двух измерений.

Эротика с применением насилия. Один из основных вопросов состоит в том, существует ли в самом соединении тематики секса и насилия нечто, что подталкивает к возникновению повышенных уровней агрессии против женщин. Мы уже видели, что в лабораторных условиях содержащие насилие фильмы вызывают более агрессивное поведение, чем фильмы, не содержащие насилия. Однако каковы эффекты от просмотра фильмов, содержащих именно сексуальное насилие? Наиболее релевантным в данном случае являлось бы сравнение между просмотром эротического фильма с насилием и неэротического фильма с насилием.

Чтобы проверить это, Доннерштайн (Donnerstein, 1983) показывал части испытуемых эротический фильм, содержащий насилие. В нем изображалась молодая девушка, пришедшая позаниматься с двумя молодыми людьми. Те оказывались навеселе, заставляли ее сесть между ними и тоже пить. Затем они ее связывали, срывали с нее одежду, избивали и насиловали. Другие испытуемые смотрели неэротический фильм, содержащий насилие, в котором женщину тоже связывали и избивали, но это не сопровождалось ее последующим раздеванием или совершением с ней каких-либо сексуальных действий. Испытуемые-мужчины, у которых перед просмотром содержащего насилие эротического фильма испытуемым-

женщиной (помощницей экспериментатора) вызывалось чувство гнева, применяли по отношению к ней более сильные шоковые удары, чем при любом другом условии (см. также Scott, 1994; Weisz, Earls, 1995).

Таблица 13.2

Типология фильмов, использовавшихся в исследованиях сексуального насилия

	Сексуальные*	Несексуальные
С насилием	Некоторые фильмы категории «R» («Синий бархат», «Соломенные псы») Некоторые фильмы категории «X» («История О»)	Фильмы ужасов («Пятница, 13-го», «Техасская бензопила-убийца») Боевики («Рэмбо»)
Без насилия	Комедии на тему половых взаимоотношений среди подростков («Весенняя перемена») Некоторые фильмы категории «R» («Жар тела») Большинство фильмов категории «X» («Эммануэль»)	Комедии положений («Человек дождя», «На Золотом озере») Семейные фильмы («101 далматинец»)
* В США фильмы категории «X» — фильмы, на которые не допускаются дети до 16 лет; фильмы категории «R» — фильмы, на которые дети до 16 лет допускаются только в сопровождении взрослых. — *Примеч. перев.*		

Вторым важным результатом стало то, что на последующее агрессивное поведение испытуемого большое влияние оказывала показанная в фильме эмоциональная реакция женщины на применяемое к ней насилие. В исследовании Доннерштайна и Берковица (Donnerstein, Berkowitz, 1981) участники предварительно либо подвергались, либо не подвергались оскорблению со стороны помощницы экспериментатора, которой они впоследствии имели возможность отомстить. Затем им показывали фильм, в котором женщина становилась жертвой насилия со стороны двух мужчин. Однако завершение этой сцены было различным: в одном случае жертва смеялась, не сопротивлялась и даже с готовностью принимала в этом участие. В другом случае все поведение жертвы выражало переживаемое при этом унижение и отвращение. Как показано на рис. 13.3, в полном соответствии с результатами более ранних исследований, разгневанные мужчины после просмотра фильма применяли по отношению к помощнице экспериментатора более сильные удары электрическим током. Когда они не были разгневаны, они прибегали к более сильным ударам лишь в случае, когда женщина из фильма получала от происходящего удовольствие.

Демонстрация эротических фильмов с насилием может также способствовать **десенсибилизации** мужчин к насилию против женщин. Это может приводить к огрублению или очерствлению установок по отношению к женщинам и превращать сексуальное насилие и принуждение вполне в заурядную и будничную вещь. И действительно, во многих исследованиях было показано, что наблюдение сексуального насилия способствует ослаблению негативных аттитюдов к насилию против женщин и укреплению мифа о том, что женщины нередко испытывают удовольствие, когда с ними совершаются различные сексуальные действия

против их воли, или даже желают быть изнасилованными (Donnerstein, Linz, 1994; Mullin, Linz, 1995; см. также Scott, 1994; Weisz, Earls, 1995).

Пример такой десенсибилизации приводится в исследовании Маламут и Чек (Malamuth, Check, 1981). Они сравнивали эффекты от просмотра фильмов «Смятение» и «Побег», где женщины выступали в роли жертв эротической и неэротической агрессии, с эффектами от просмотра фильмов с нейтральным содержанием. Данное исследование оказалось особенно полезным, поскольку эти фильмы демонстрировались в кинотеатре, а аттитюды зрителей измерялись в обычные часы учебных занятий, в результате чего они не догадывались о своем участии в эксперименте. Более агрессивные фильмы способствовали большему принятию насилия против женщин у участников-мужчин, но не у участниц-женщин. В последующих исследованиях обнаружилось, что повторный, спустя несколько дней или недель, показ эротических фильмов, изображающих сексуальное насилие против женщин, приводил к десенсибилизации путем:

1) уменьшения восприятия материала этих фильмов как жестокого и унижающего достоинство женщин;
2) ослабления поддержки идеи сексуального равенства; и
3) уменьшения симпатии к жертве изнасилования (например, Linz, Donnerstein & Penrod, 1984; Zillmann, Bryant, 1974; см. для обзора Malamuth, Briere, 1986).

Однако, как и в случае лабораторных экспериментов, посвященных демонстрации насилия в средствах массовой информации, в этих исследованиях также возникают проблемы внешней валидности. Одна из них связана с тем, что в большинстве подобных исследований использовались единичные демонстрации короткометражных эротических фильмов, в которых не изображалось ничего, кроме различного рода сексуальных сцен, а не те полнометражные фильмы, которые обычно смотрят большинство мужчин. Вторая проблема состоит в том, что такие исследования могут изначально способствовать получению **требуемых характеристик**, поскольку их цель зачастую представляется достаточно очевидной. Опасность заключается в том, что участники попытаются делать то, что от них ожидают, вести себя «правильно» и тем самым непроизвольно способствовать подтверждению гипотезы исследователя. Участник исследования, который только что просмотрел небольшую сцену из фильма, изображавшую сексуальное насилие над женщиной, и от которого теперь требуется наносить шоковые удары другой женщине или выразить свои аттитюды по отношению к сексуальному насилию, в состоянии без труда связать одно с другим, что может вносить искажения в результаты проверки гипотезы. Один из вариантов решения проблемы состоит в том, чтобы оценивать зависимую переменную в других обстоятельствах и в совершенно ином контексте, дабы исключить возможность установления участниками связи задачи с просмотренным фильмом. Этот метод называется **«отдельное посттестирование»** (*separated post-test*). Например, после демонстрации фильма Линц и ее коллеги (Linz et al., 1988) давали участникам своего исследования домашний телефон другого исследователя с просьбой поучаствовать в другом исследовании, проводившемся на юридическом факультете, на тему принятия судебных решений. Когда они приходили для участия в новом эксперименте, их просили быть присяжными в судебном деле об изнасиловании. Предыдущий показ фильма

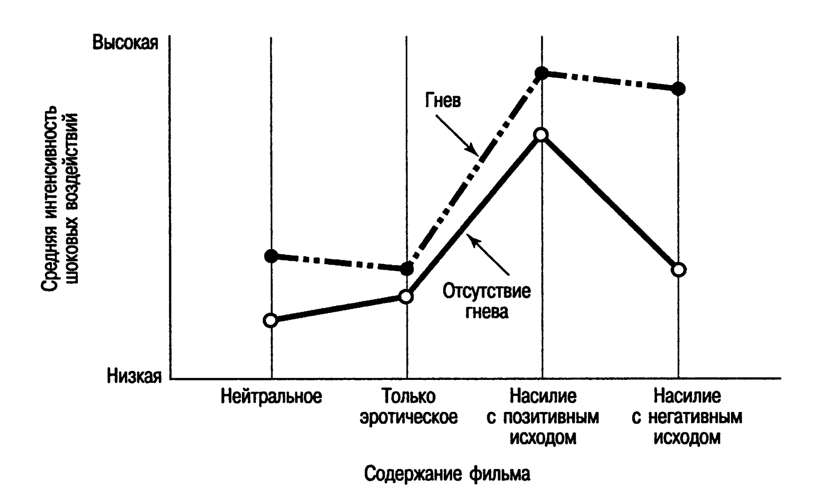


Рис. 13.3. Интенсивность шокового воздействия как функция от ранее вызванного состояния гнева и типа эротического фильма. Примечание. Эротические фильмы практически не содержали сцен насилия; при позитивном исходе изображалось сексуальное насилие над женщиной, охотно в нем участвовавшей; при негативном исходе изображалось насилие над противившейся ему женщиной. Источник: цит. по: Donnerstein, Berkowitz, 1981, p. 150

не оказывал влияния на оценки жертвы изнасилования. Сходным образом, когда Маламут и Ценити (Malamuth, Ceniti, 1986) использовали метод научения при помощи шокового воздействия в качестве последующей проверки, демонстрация фильма также не оказывала эффекта.

Несмотря на то что отдельные лабораторные исследования и серии лабораторных исследований с демонстрацией участникам небольших фрагментов со сценами сексуального насилия свидетельствуют об увеличении принятия насилия при последующем измерении их аттитюдов, реакции участников на полнометражные фильмы и/или последующие проверки обнаруживают лишь незначительные эффекты. Какие политические выводы можно сделать на основе результатов этих исследований? Надлежит ли поставить под контроль изображение сексуального насилия в средствах массовой информации или нет? Это непростой вопрос. Поскольку существующие исследования не позволяют дать однозначного ответа на многие вопросы (Fisher, Grenier, 1994), вероятно, было бы преждевременным поддерживать введение более строгих правовых ограничений. Навешивание на продукцию средств массовой информации ярлыков «опасно для здоровья», как это делается в отношении продуктов питания и сигарет, не является жизнеспособной схемой, поскольку трудно установить, что же именно наносит ущерб зрителям. Ярлыки, указывающие на содержание фильмов (решение смотреть фильм или нет остается на усмотрение самих зрителей, они сами должны решить, желают ли они подвергаться воздействию сцен насилия), или предупреждения, которые обращают внимание родителей на то, *что* именно могут увидеть их дети, могут оказаться более приемлемым решением, фактически это уже реализуется на практике. Образовательная пропаганда, информирующая молодых мужчин и женщин о существующих взаимных аттитюдах в отношении пола и насилия

и помогающая им более эффективно общаться друг с другом, может стать другим способом смягчения эффектов демонстрации сексуального насилия (Linz, Wilson & Donnerstein, 1992).

Эротика без насилия. Применение насилия не является главной темой большинства сексуальных фантазий мужчин или эротических передач и фильмов, которые они чаще всего видят на экранах телевизора. Фантазии, связанные с применением силы, свойственны мужчинам значительно в меньшей степени, нежели фантазии, связанные с взаимным сексом или вуайеристические фантазии (Arndt, Foehl & Good, 1985). «Плейбой», одни из крупнейших мужских эротических журналов, редко размещает материалы, связанные с насилием; лишь 0,3% всех его иллюстраций и карикатур содержали насилие (при наличии тенденции еще к большему снижению; см. Scott, Cuvelier, 1987). Аналогичным образом многие популярные фильмы категории «R» включают демонстрацию хотя бы частичной женской наготы и элементов постельных сцен, а также, как правило, показывают насилие не только против женщин, но и против мужчин и при этом уделяют сравнительно мало внимания сексуальному насилию против женщин. В действительности наиболее сильное возбуждающее воздействие на мужчин оказывает прочтение эротических рассказов с отсутствием какого-либо агрессивного содержания (Malamuth, Cheek & Briere, 1986). Тем не менее не исключена возможность, что даже лишенная насилия эротика может приводить к сексуальному принуждению и агрессии. Такая эротика может способствовать дегуманизации женщин путем обращения с ними как с сексуальными объектами, как со слугами мужчин, как с существующим исключительно для сексуального удовлетворения мужчин, неуправляемым, ненасытным и даже желающим подвергаться насилию полом. Поэтому такая эротика может побуждать мужчин к сексуальному преследованию женщин, даже если последние не желают привлекать к себе сексуальное внимание.

В целом лишенная насилия эротика, по-видимому, вызывает не больше агрессии, чем фильмы с нейтральным содержанием. Например, лишенные какого-либо насилия эротические сцены из фильмов «Жар тела» и «Преступления страсти», в которых изображены пары, занимающиеся добровольным сексом (без чрезмерного натурализма в демонстрации), не оказывали сколько-нибудь значительного влияния на отношение участников просмотра к сексуальному насилию, так же как, например, просмотр эпизодов с парами, ведущими между собой обычные, не имеющие отношения к насилию или сексу разговоры (Smeaton, Byrne, 1987). Аналогичным образом эротический, но лишенный насилия фильм категории «X» (в котором изображались попытки молодой певицы сделать карьеру на эстраде), показанный большой аудитории зрителей в одном из многолюдных студенческих кампусов, не привел к увеличению насилия со стороны зрителей-мужчин по отношению к своим коллегам-женщинам, что следовало из ответов на опросники, предлагавшиеся женщинам за несколько дней до и после демонстрации этого фильма (Smith, Hand, 1987).

Демонстрация лишенной насилия эротики способствовала увеличению насильственного поведения при определенном ограниченном наборе условий: когда у зрителей предварительно вызывалось состояние гнева, когда эротическое содержание фильма оказывалось чрезмерно натуралистическим, с преобладанием откровенной порнографии, и когда это вызывало у зрителей преобладание негативных чувств (отвращения или неприятия). Например, Доннерштайн и Барретт

(Donnerstein, Barrett, 1978) вызывали у участников проводимого ими исследования чувство гнева по отношению к помощнику или помощнице экспериментатора, которые подвергали их шоковым воздействиям. После этого участникам показывали короткометражные документальные черно-белые порнографические фильмы, изображающие оральный, анальный секс и половые акты, совершаемые лесбиянками. Смотревшие эти фильмы участники впоследствии применяли более сильные шоковые удары к разгневавшим их помощникам экспериментатора, чем участники, у которых чувство гнева не вызывалось и которым не показывались фильмы или показывались нейтральные документальные фильмы о жизни животных.

Почему просмотр эротических фильмов, лишенных насилия, увеличивает агрессивное поведение? Вероятно, по двум причинам. Предварительное индуцирование у участников чувства гнева обеспечивает их повышенное внимание к агрессивным ситуативным подсказкам. Негативные эмоциональные переживания в процессе просмотра также могут способствовать агрессии. Большая часть жестких порнографических фильмов не вызывают положительной реакции у большинства людей (White, 1979). Можно предположить, что эротические материалы, изображающие сексуальную активность в негативном, отталкивающем виде, будут способствовать усилению агрессивности. В этом смысле наиболее распространенные формы ненасильственной эротики с изображением наготы и традиционных форм любовной близости вызывают гораздо более приятные чувства. Таким образом, становится очевидным, что ненасильственная эротика будет способствовать агрессии лишь при определенных ограниченных условиях, даже в лабораторных ситуациях.

Можно с уверенностью сказать, что поведение, связанное с сексуальным насилием, может обусловливаться множеством различных факторов. Средства массовой информации — лишь одно из них; к другим могут относиться аттитюды, личностные черты, ослабление усвоенных запретов в результате употребления алкоголя и социальное влияние (Lisak, Roth, 1988; Malamuth, Briere, 1986).

Насилие над близкими людьми

В предыдущем разделе мы рассматривали психологические измерения агрессивного поведения и влияние образов насилия в средствах массовой информации на агрессивное поведение. В этом разделе мы обсудим ряд специфических форм агрессивного поведения, объединяемых между собой тем фактом, что они совершаются в отношении близких людей. Это бытовое насилие, изнасилование и сексуальное домогательство (Costanzo, Oskamp, 1994).

Бытовое насилие

Бытовое насилие (*domestic violence*) — это насилие, совершаемое одним членом семьи или сожительствующим индивидом против другого. Наиболее распространенными формами бытового насилия считаются жестокое обращение родителей с детьми и жестокое обращение мужей с женами, хотя существуют и официально зарегистрированные случаи жестокого обращения жен со своими мужьями и детей со своими родителями. По приблизительным оценкам, бытовое насилие еже-

годно становится причиной примерно 100 000 дней госпитализации, 30 000 обращений в травмапункты и 40 000 посещений врача (Jones, 1994).

В семьях, где мужья систематически избивают своих жен, высока вероятность аналогичного обращения с детьми. Например, в ходе одного исследования детей в возрасте от 11 до 17 лет из семей, где мужья постоянно избивали жен, выяснилось, что все сыновья старше 14 лет пытались защищать своих матерей, в результате чего 62% из них сами подвергались побоям (Bray, 1994). Жизнь детей, ставших жертвами жестокого обращения родителей, подвержена множеству рисков: вырастая, они значительно чаще, чем дети из нормальных семей, сами начинают прибегать к насилию; они также обнаруживают признаки хронического стресса, включая трудности со школьным обучением, проблемы с концентрацией внимания и так далее. Многие дети подвергаются не только физическим наказаниям, но и сексуальному насилию со стороны отцов, отчимов, приятелей-парней и других родственников и знакомых мужского пола. В результате подвергшиеся сексуальному насилию девочки сталкиваются с целым рядом специфических проблем. Существующие данные говорят о том, что у них возникают биологические отклонения в развитии, включая аномальные гормональные и нейроэндокринные изменения, а также наступление ранней половой зрелости (Corneil, 1995; A. Jones, 1994; Trickett, Putnam, 1993).

Жестокое обращение с партнером по взаимоотношениям, наиболее распространенной формой которого является избиение жены, представляет собой серьезную социальную проблему. В Соединенных Штатах почти 4 миллиона женщин ежегодно подвергаются побоям со стороны партнеров-мужчин (Bray, 1994), а за свою взрослую жизнь примерно 30% всех женщин подвергнутся физическому нападению со стороны мужчин, с которыми они некоторое время находились в интимных взаимоотношениях (Koss et al., 1994). Ежемесячно свыше 50 000 женщин в Соединенных Штатах обращаются в органы правопорядка с просьбами урезонить своих партнеров или защитить от них. По меньшей мере 25% женщин, ставших жертвами бытового насилия в Соединенных Штатах, были избиты во время беременности. К сожалению, власти реагируют на эти жестокие преступления непоследовательно. Полиция чаще заводит дело, если женщина подвергается нападению незнакомого человека, нежели когда она становится жертвой своего партнера (Bray, 1994).

Каковы основные детерминанты этой формы насилия? Изучение склонных к насилию мужей позволяет выделить несколько факторов. Наблюдение насилия в своей семье в детском возрасте, сексуальная агрессивность по отношению к жене и агрессивное поведение по отношению к детям — все это факторы риска, отличающие мужей, избивающих своих жен, от мужей, которые этого никогда не делают (Koss et al., 1994). Другие исследования показывают, что потребность мужчины в контроле или доминировании над женщиной и его неспособность к сопереживанию другим людям также могут повышать вероятность его обращения к насилию (Koss et al., 1994).

Психологические последствия этой формы насилия оказываются чрезвычайно серьезными. Женщины, подвергающиеся нападению со стороны своих партнеров, особенно на протяжении длительного периода времени, переживают эмоциональный шок, самоотвержение, избегают социальных контактов, чувствуют смятение, психологическую подавленность и страх. Зачастую это сопровождается драмати-

ческими изменениями в самооценке и хронической тревожностью, которые в конечном итоге трансформируются в физическую симптоматику, выражающуюся в повышенной утомляемости, проблемах со сном, нарушениях питания, ночных кошмарах, возникновении страхов и других жалобах на физическое самочувствие (Koss et al., 1994).

Последствия бытового насилия выходят за пределы непосредственной ситуации насилия. Свыше половины подвергающихся избиению женщин в свою очередь сами избивают своих детей, а 3 миллиона детей, которые ежегодно наблюдают сцены бытового насилия, в 6 раз чаще совершают попытки суицида и более 50% из них злоупотребляют наркотиками и алкоголем (Bray, 1994).

Почему женщины не прекращают взаимоотношений с такими партнерами? Некогда считалось, что причиной подобного долготерпения служит «женский мазохизм». Однако определенные свидетельства указывают на то, что эта теория, по-видимому, неверна (Koss et al., 1994). Причина такого поведения женщин кроется скорее в сочетании экономической зависимости от мужчин с готовностью общества закрывать глаза на существование этой формы насилия (Browne, 1993; Rusbult, Martz, 1995).

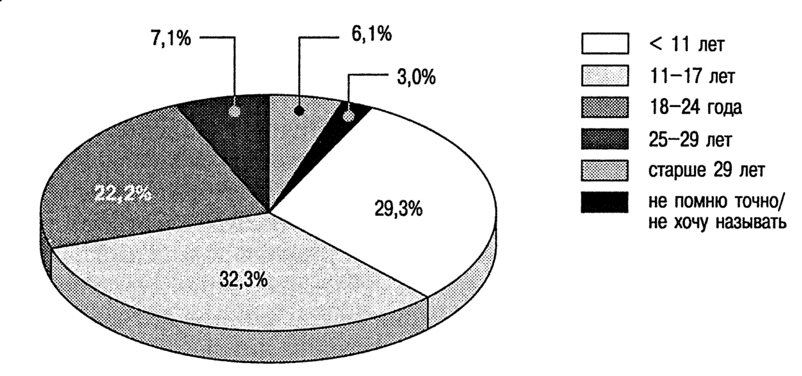
Изнасилование

Изнасилование — один из наиболее распространенных видов серьезных преступлений, совершаемых в Соединенных Штатах. Что такое изнасилование? **Изнасилование** (*rape*) — это совершение насильственных сексуальных действий над партнером против его согласия. Изнасилование относят к категории агрессивных и насильственных действий, в основе которых лежит мужская потребность в контроле и доминировании (Brownmiller, 1975; Donat, D'Emilio, 1992). В соответствии с результатами национального опроса, опубликованными в 1992 году Национальным центром жертв преступлений, в 1990 году в Соединенных Штатах были изнасилованы 683 000 взрослых женщин. По приблизительным оценкам авторов опроса 4000 женщин с применением метода поперечного среза, свыше 12 миллионов женщин в Соединенных Штатах были хотя бы однажды изнасилованы в своей жизни. Вероятно, наиболее впечатляющим является тот факт, что 61% жертв изнасилования на момент нападения не достигли 18-летнего возраста, а трем из 10 даже не исполнилось 11 лет. Тем не менее официально заявлялось лишь о 16% этих нападений, что, по-видимому, объяснялось тем, что в большинстве случаев жертва хорошо знала своего насильника, как это можно понять из рис. 13.4 (Национальный центр жертв преступлений, 1992).

Эти последние статистические данные буквально потрясли американское общество, главным образом из-за того что они входят в резкое противоречие с традиционными стереотипами и мифами об изнасиловании. Стереотипное представление об изнасиловании включает женщину, улицу, нападение незнакомого человека, психически неуравновешенного или с выраженным антисоциальным поведением. Однако свыше 80% жертв изнасилования знают насильника, причем более чем в половине случаев этот насильник оказывается родственником или супругом, любовным партнером или бывшим любовным партнером. Статистика по изнасилованию на свиданиях также впечатляюще высока. По данным различных опросов, от 28 до 50% студенток колледжей признавались о том, что им приходилось быть насильно втянутыми в сексуальные отношения против своей воли (например,

Koss, Oros, 1982; McCaul et al., 1990). Множество изнасилований также происходят в рамках супружеских взаимоотношений, в особенности в тех, для которых характерно жестокое обращение мужа с женой (Frieze, 1983). До недавних пор внутрисемейное изнасилование практически игнорировалось (Sorensen, White, 1992). В некоторых штатах изнасилование супругом по-прежнему не считается изнасилованием, под которым понимается принуждение к сексуальным отношениям лишь за пределами брака.

Мифы об изнасиловании. Изнасилование насыщено мифами, подобными мнениям о том, что «насилуют только плохих девушек», что «любая здоровая женщина способна оказать сопротивление изнасилованию, если она того пожелает», что «женщины хотят быть изнасилованными» и что «женщины начинают кричать о том, что их “изнасиловали”, когда их бросают» (Burt, 1980). Этим мифам явно противоречит тот факт, что жертвами по меньшей мере 30% изнасилований оказываются дети. По мере того как все более известными становятся паттерны изнасилования (т. е. со стороны кого чаще всего исходит насилие), серьезной со-



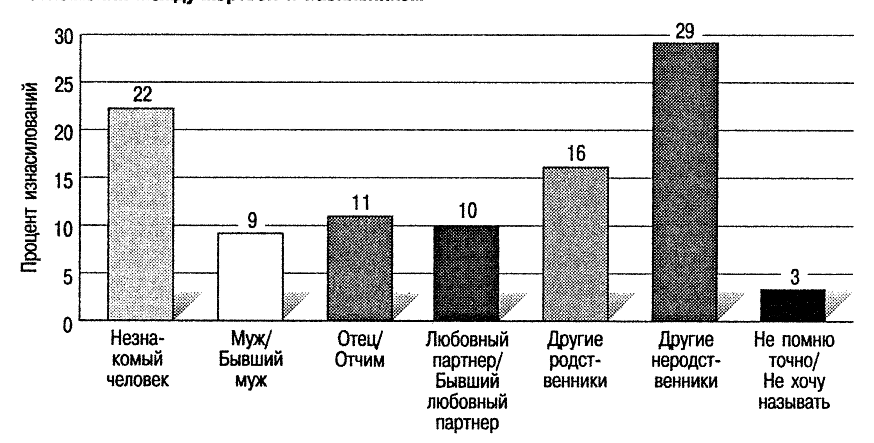


Рис. 13.4. Как изнасилование связано с возрастом жертвы и характером взаимоотношений с насильником. Источник: Национальный центр жертв преступлений, 1992

циальной проблемой начинает рассматриваться **изнасилование на свиданиях** (*date rape*), то есть принуждение женщины к сексуальным отношениям со стороны человека, с которым она едва знакома и просто начала встречаться.

К числу наиболее распространенных мифов относится представление о том, что насильники — психически неуравновешенные мужчины. Реальность же такова, что многие мужчины проводят различие между принуждением женщины к сексуальным отношениям и изнасилованием. Психолог Нил Маламут (Malamuth, 1981) в ходе опроса студентов колледжа, касавшегося того, применили бы они силу для того, чтобы вступить в сексуальные отношения с женщиной против ее воли, если бы это могло сойти им с рук, обнаружил, что около половины из них ответили «да, применили бы». Однако когда им задавали вопрос, *изнасиловали* бы они женщину, если бы знали, что это сошло бы им с рук, утвердительно ответили лишь около 15% мужчин. По-видимому, мужчины не осознавали, что между изнасилованием и принуждением женщины к сексуальным отношениям против ее воли нет никакой разницы. Поэтому кажется очевидным, что многие мужчины, которым доводилось насиловать женщин, до известной степени не отдают себе отчета в том, *что* они совершили. Даже мужчины, которых обвиняют в изнасиловании, как правило, отрицают серьезность своего преступления, утверждая, что они теряли контроль над своим поведением или что женщина сама напрашивалась на это (Scully, Marolla, 1984). Мужчины могут истолковывать признаки дружелюбного к себе отношения со стороны женщины как проявление интереса к сексуальным отношениям и, таким образом, склоняться к совершению насильственных сексуальных действий, невзирая на протесты женщины.

Различия в восприятии мужчин и женщин обстоятельств, сопровождающих изнасилование, были отчетливо продемонстрированы в исследовании Мьюленхард (Muehlenhard, 1988). Она давала студентам-старшекурсникам мужского и женского пола 11 сценариев с описаниями свиданий, в которых варьировались роли партнеров в назначении встречи, несении денежных расходов, а также их действия в процессе свидания. После этого каждого респондента просили определить степень заинтересованности женщины в сексе, а также то, насколько оправданным было бы со стороны мужчины вступить с ней в сексуальные отношения против ее желания. Мьюленхард обнаружила, что оценки готовности вступить в сексуальные отношения и оправданности применения с этой целью насилия оказывались наиболее высокими, когда женщина была инициатором свидания, когда пара отправлялась в гости к мужчине и когда мужчина нес на себе денежные расходы. В такого рода сценарии мужчины воспринимали женщину гораздо более заинтересованной в сексе, чем это делали сами женщины, что говорит о том, что мужчины могут переоценивать интерес женщин к сексу. Мужчины также считали применение силы в этом случае более оправданным, чем это делали женщины, что говорит о том, что они могут расценивать некоторые обстоятельства вполне приемлемыми для принуждения партнера к сексуальным отношениям (см. также Goodchilds, Zellman, Johnson & Giarusso, 1988; Jenkins, Dambrot, 1987).

Какой вклад вносят мифы об изнасиловании в обстоятельства, способствующие столь широкому распространению этого явления в стране? Они могут способствовать этому по меньшей мере тремя путями (Anderson, Cooper & Okamura, 1997). Во-первых, мифы об изнасиловании гораздо более распространены среди мужчин, чем среди женщин, и, таким образом, они могут вносить прямой вклад в

общую тенденцию к изнасилованию. Во-вторых, разделяющие эти мифы мужчины обнаруживают большую терпимость к насилию как таковому, придерживаются консервативных полоролевых стереотипов, демонстрируют враждебность по отношению к женщинам и рассматривают сексуальные отношения в терминах соперничества и состязания — все это само по себе может благоприятствовать изнасилованию (Burt, 1980; Lonsway, Fitzgerald, 1995). В-третьих, мифы об изнасиловании создают культурную атмосферу, характеризующуюся большей терпимостью по отношению к изнасилованию, чем это могло бы быть в случае их отсутствия (Lonsway, Fitzgerald, 1995). Как уже отмечалось, в исследованиях неизменно обнаруживается, что женщины выражают более благоприятные аттитюды к жертвам изнасилований, чем к мужчинам, — данные, согласованность которых сохраняется независимо от культурных различий (Lee, 1991; Levett, Kuhn, 1991). Существуют также довольно четкие половые различия в оценке приписываемой насильнику степени вины. Так, в исследовании, проводившемся в Индии, обнаружилось, что, в отличие от студентов, студентки колледжей считали, что насильник заслуживает более длительного срока тюремного заключения, усматривали меньшую вину в изнасиловании самой жертвы и в целом указывали на бóльшую распространенность изнасилований (Kanekar, Shaherwalla, Franco, Kunju & Pinto, 1991; см. также Schult, Schneider, 1991).

Почему мужчины совершают изнасилования? Поначалу считалось, что насильников характеризует особый тип психопатологии. Однако сегодня представляется очевидным, что осужденные насильники весьма разнородны по своему составу и что сексуальная агрессия вызывается множеством факторов (Prentky, Knight, 1991). Исследование студентов колледжа, признавшихся в том, что они проявляли по отношению к женщине либо сексуальную, либо несексуальную агрессию выявило, что объединяющей как сексуальных, так и несексуальных агрессоров характеристикой оказалось наблюдение ими в детстве враждебных взаимоотношений своих родителей (Malamuth, Sockloskie, Koss & Tanaka, 1991; см. также Barbaree, Marshall, 1991). Аттитюды, оправдывающие применение насилия в сексуальных отношениях, коррелировали с интенсивностью ударов током в эксперименте с использованием метода научения при помощи воздействия током (Malamuth, Ceniti, 1986) и с отсутствием сочувствия к жертве изнасилования (Linz, Donnerstein & Penrod, 1988). Насильники также в большей мере склонны разделять мифы об изнасиловании в сравнении с обычными гражданами мужского пола (Malamuth, Briere, 1986). Гнев в отношении женщин и потребность в доминировании над ними оказались в значительной степени присущи как осужденным насильникам, так и студентам колледжа, сообщавшим, что им доводилось совершать сексуальную агрессию (Lisak, Roth, 1988). Мужчины, признававшиеся в том, что они проявляли сексуальную агрессию по отношению к женщинам в прошлом, и не исключавшие ее возможности в будущем, чаще придерживались авторитарных убеждений и консервативных взглядов на половые роли, которым должны следовать мужчины и женщины (Walker, Rowe & Quinsey, 1993), они также обнаруживали больший эгоизм и нечувствительность к потребностям других людей (Dean, Malamuth, 1997). Их отличает неприязненное отношение женщинам и интерес к безличному сексу (Malamuth, Linz, Heavey, Barnes & Acker, 1995). Некоторые из этих личностных особенностей, по-видимому, обнаруживают себя задолго до того, как мужчины начинают выражать какие-либо признаки

сексуальной агрессии в отношении женщин, поэтому их вполне можно рассматривать в роли переменных факторов риска возникновения тенденции к сексуальной агрессии против женщин.

Влияние сверстников может также оказываться сильным фактором в проявлении сексуальной агрессии. Эйджтон (Ageton, 1983) и Алдер (Alder, 1985) в независимых исследованиях выборок мальчиков-подростков и взрослых мужчин обнаружили, что наиболее сильными предикторами сексуальной агрессии в случае подростков являлся пример своих сверстников, а в случае взрослых мужчин — наличие сексуально агрессивных друзей. Эти результаты подчеркивают тот факт, что изнасилование имеет гораздо больше общего с другими насильственными преступлениями, нежели с другими формами сексуальных отношений.

Адаптация жертвы к последствиям изнасилования. Пожалуй, не существует другого преступления, которое столь же традиционно ставилось бы в вину его жертве (White, Sorensen, 1992). Подобные мифы умирают чрезвычайно медленно, и их разделяют даже многие женщины. К сожалению, жертвы изнасилований зачастую также сами винят себя в случившемся. Обладает ли положительным адаптационным потенциалом склонность обвинять себя в произошедшем изнасиловании, оказавшись в роли его жертвы? Джейноф-Бульман (Janoff-Bulman, 1979) проводит различие между двумя типами самообвинения. По ее словам, жертва насилия может приписывать ответственность за изнасилование собственным ошибочным действиям, например установке плохого замка на дверях дома, что называется **поведенческим самообвинением**. Или же жертва может винить свой характер, заключая, что она — неполноценная личность или слишком доверчива, что называется **характерологическим самообвинением.** Джейноф-Бульман прогнозирует, что женщины, вменяющие себе поведенческую вину, будут лучше адаптироваться к последствиям изнасилования, поскольку это оставляет им возможность изменить свое дальнейшее поведение и тем самым снизить риск повторного изнасилования; тогда как женщины, которые винят в этом собственный характер, будут хуже адаптироваться к его последствиям. Однако изучение самоотчетов жертв изнасилования (Frazier, 1990; Meyer, Taylor, 1986) и оценок жертв изнасилования их психологами-консультантами (Thornton et al., 1988) показывает, что поведенческое и характерологическое самообвинение в равной степени ассоциируются с плохой адаптацией к последствиям изнасилования. Те из жертв, которые обвиняли в случившемся изнасиловании общество, оказывались несколько лучше адаптированными, чем те, кто обвинял себя, однако обвинение общества в действительности не способствует успешной адаптации (Meyer, Taylor, 1986).

На практике адаптация к последствиям пережитого насилия может представляться весьма непростой задачей (Koss, 1993). Пережитое насилие обладает чрезвычайно негативными и зачастую длительными физическими и психологическими последствиями. От одной трети до половины жертв изнасилования подвергаются физическим травмам в результате побоев, заражению заболеваниями, передаваемыми половым путем, и беременности (Koss, 1993). Более чем через год жертвы испытывали большие тревогу и страх перед изнасилованием (Kilpatrick, Resnick & Veronen, 1981), сексуальную неудовлетворенность (Feldman-Summers, Gordon & Meagher, 1989), депрессию (Atkeson, Calhoun, Resnick & Ellis, 1982) и проблемы в семейных взаимоотношениях (Ellis, Atkeson & Calhoun, 1981) в сравнении

с сопоставимой выборкой женщин, никогда не подвергавшихся изнасилованию. У жертв изнасилования отмечаются симптомы посттравматического стресса, чрезвычайно сходные с теми, что испытывают люди, побывавшие в боевых сражениях (Koss, 1993).

К сожалению, правовая система зачастую поддерживает ошибочные представления и двусмысленности, которыми окружено изнасилование. Опросы полицейских показывают, что зачастую они сами разделяют некоторые мифы и стереотипы, касающиеся изнасилования и жертв изнасилования, что может негативно сказываться на эффективности их правоохранительных действий в случаях изнасилования или препятствовать взаимопониманию при контактах с жертвами изнасилования (Krahe, 1991). Комиссия по изучению гендерных предубеждений при Высшем апелляционном суде опубликовала в 1989 году отчет (Zeprun, 1990), указывающий на несколько источников предубеждений, возникающих при рассмотрении в судах дел об изнасилованиях. Присяжные, как правило, ожидают большего подкрепления доказательствами в случаях сексуальных посягательств, нежели в случае других тяжелых уголовных преступлений. При рассмотрении сексуальных нападений существует также тенденция ставить под сомнение характер жертвы и ее эмоциональную устойчивость, тогда как привлечение такого рода свидетельств не принято в случае других сравнимых по тяжести уголовных преступлений, например нападений, не связанных с сексуальным насилием. В результате жертвы часто воздерживаются от подачи заявлений о изнасиловании, не без оснований полагая, что система уголовного судопроизводства может оказаться способной привлечь к суду скорее их самих, нежели насильника.

Отношение к жертвам изнасилования может изменяться. В исследовании Харбриджа и Фернхема (Harbridge, Furnham, 1991) 130 участников в возрасте от 18 до 60 лет отвечали на вопросы, касающиеся установок по отношению к изнасилованию и его причинам. Результаты показали, что респонденты не считали жертв изнасилования людьми аморальными, провоцирующими и несущими личную ответственность за свое изнасилование. В свою очередь насильник воспринимался ими как жертва жестокого воспитания.

Представляется очевидным, что факторы, поощряющие насилие в отношении женщин, носят сложный и комплексный характер. Их невозможно до конца понять, обращаясь к индивидуальной психологии мужчин, прибегающих к сексуальной агрессии против женщин. Как свидетельствуют исследования мифов об изнасиловании, социальные и культурные институты обеспечивают контекст возникновения сексуальной агрессии (Goodman, Koss, Fitzgerald, Russo & Keita, 1993). Исследователи (Koss, 1993; Koss et al., 1994) и политические деятели (Biden, 1993) говорят о том, что только специальные программы, которые вычленят причины изнасилования из социального и культурного контекста его проявлений, способны оказать серьезную помощь в снижении распространенности этого преступления. В частности, путем разработки целевых программ оказания помощи жертвам изнасилования, посредством ознакомления населения с природой и характером изнасилования и наращивания дальнейшего прогресса в достижении равных прав для женщин культурные мифы, окружающие изнасилование, могут быть развенчаны, в результате чего можно ожидать существенного снижения частоты самих случаев изнасилования.

Сексуальное домогательство

Термин **сексуальное домогательство** (*sexual harassment*) охватывает широкую категорию агрессивных действий (Frazier, Cochran & Olson, 1995). К ним относят навязчивые сексуальные ухаживания, требования сексуальных отношений и иное вербальное и физическое поведение сексуального характера, которое создает угрожающую, недоброжелательную или оскорбительную атмосферу на рабочем месте или оказывается условием для получения новой или продолжения прежней работы. Сексуальное домогательство может выражаться в форме откровенных требований сексуальных отношений или в более скрытой форме, такой как шлепанье женщины по попке, рассказ непристойностей или украшение стен рабочего помещения порнографическими изображениями.

Сексуальное домогательство — широко распространенная проблема в сфере трудовой деятельности. В ходе опроса 23 000 государственных служащих Соединенных Штатов 42% женщин и 15% мужчин признались в том, что они подверглись той или иной форме сексуального домогательства в течение последних двух лет (Американский совет по защите равных прав в системах конкурсного отбора, 1981). В исследованиях студентов колледжей 50% женщин и 20% мужчин сообщали о случаях сексуального домогательства в своем учебном заведении со стороны преподавателей, других студентов или сотрудников администрации (McKinney, Maroules, 1991). Широкие опросы работающих женщин позволяют прогнозировать, что примерно одна из каждых двух женщин в течение жизни столкнется с сексуальными домогательствами в своей учебной или трудовой деятельности. Сексуальное домогательство может иметь место в любой организации и быть направленным на любого человека, но чаще всего оно возникает, когда женщина попадает в мужской коллектив, занятый традиционной мужской областью профессиональной деятельности, а наиболее типичным видом домогательства на рабочем месте является «внимание» со стороны непосредственного руководителя к одинокой женщине в возрасте до 35 лет.

Лишь недавно психологи приступили к систематическому изучению причин сексуального домогательства (Borgida, Fiske, 1995). Представляется очевидным, что не все мужчины подвергают сексуальным преследованиям своих коллег-женщин, как и не все производственные условия благоприятствуют сексуальному домогательству. Сексуальное домогательство проявляется в обстоятельствах, в которых равно важную роль играют как личностные, так и ситуационные факторы. Иначе говоря, специфические социальные или производственные условия, например такие, которые характеризуются неравенством власти во взаимоотношениях, действительно могут способствовать сексуальному домогательству, но не способны исчерпывающим образом объяснить его возникновение. Личностные особенности мужчин, проявляющих склонность к сексуальным домогательствам, играют не менее важную роль, но также не способны полностью объяснить случаев сексуального домогательства. Склонные к сексуальному домогательству мужчины проявляют его в своем поведении лишь в тех случаях, когда окружающие обстоятельства позволяют им оправдывать подобные действия (Burgess, Borgida, 1997; Fiske, Glick, 1995; Pryor, Giedd & Williams, 1995).

Исследования свидетельствуют о том, что склонными к проявлению сексуальных домогательств мужчинами оказываются лица, у которых секс ассоциируется



Обвинение Аниты Хиллс кандидата в члены Верховного суда Кларенса Томаса в сексуальных домогательствах заставило общество обратить внимание на эту проблему и стимулировало психологические исследования в данной области

с социальным доминированием или властью (Pryor et al., 1995). Совсем недавно психологи обнаружили некоторые любопытные аспекты взаимосвязи секс-власть. Важной особенностью мужчин, склонных к сексуальным домогательствам, является то, что они не осознают неадекватности своих действий или неадекватности использования ими своей власти (Fitzgerald, 1993a, 1993b). Одна из причин может заключаться в том, что для многих мужчин связь между властью и сексом автоматическая и неосознаваемая. В интересном эксперименте Баджа, Раймонда, Прайера и Стрэка (Bargh, Raymond, Prayor & Strack, 1995) мужчинам демонстрировался стимульный материал связанного с темой власти или нейтрального содержания; впоследствии их просили оценить привлекательность женщины (помощницы экспериментатора), в паре с которой они принимали участие в исследовании. Мужчины, которые характеризовались предрасположенностью к сексуальной агрессии, ставили более высокие оценки привлекательности этой женщины, если перед этим им демонстрировался стимульный материал, связанный с темой власти. Сходные результаты были получены и в других исследованиях (Bargh, Raymond, 1995). Это может нам помочь объяснить, почему некоторые мужчины, обвиняемые в сексуальных домогательствах, искренне недоумевают, когда вдруг оказываются перед судом. Их поведение может носить неосознанный характер.

Сексуальное домогательство может оказывать значительное психологическое воздействие. Домогательство унижает, запугивает женщину и иногда сопровождается физическим насилием. Оно нередко охватывает довольно длительные периоды времени, иногда годы, и может серьезно сказаться на трудоспособности, психологическом состоянии и физическом здоровье жертвы (Fitzgerald, 1993a, 1993b). Негативные последствия сексуального домогательства включают потерю работы, снижение трудовой морали и абсентеизм, снижение удовлетворенности трудом и ухудшение межличностных отношений на работе и дома. В ходе исследования, проводившегося в штате Калифорния (Coles, 1986), было обнаружено, что 50% женщин, подавших судебные иски с жалобами на сексуальные преследования, были затем уволены, а другие 25% уволились сами вследствие стресса, который им пришлось пережить в процессе рассмотрения жалобы или самого домогательства. Знание или предвидение подобного рода психологических, про-

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Изнасилование на свидании



Изнасилование на свидании или изнасилование при знакомстве становится актуальной проблемой наших дней. Это происходит, отчасти, потому, что мужчины истолковывают неоднозначные невербальные признаки в поведении женщин как приглашение к сексуальному контакту, хотя те не подразумевает ничего большего, кроме своего дружелюбного отношения

Недавно в газете одного из известных университетов было опубликовано следующее письмо:

«Я пишу это письмо молодому человеку с незапятнанной репутацией [в моем колледже], члену престижной студенческой организации. Ты красив, общителен, у тебя много друзей. Я встретилась с тобой в первый и последний раз на вечеринке в апреле прошлого года, и этот вечер я никогда не забуду.

Я встретила тебя в самом начале вечеринки. ...Я стояла с группой друзей, когда ты сам представился и одарил меня обаятельной улыбкой. Я попалась на крючок. Ты пригласил меня потанцевать, и я сразу согласилась. Ты прекрасно танцевал, и мы потрясающе провели вместе время.

Я уже выпила пару рюмок, но тебе, наверное, казалось, что я недостаточно расслабилась. Я доверяла тебе и поэтому не отказывалась, когда ты предлагал мне выпить...

Наконец это начало действовать. От пунша меня несколько развезло, и в течение всего этого времени ты потакал каждому моему капризу. ...Когда я почувствовала себя нехорошо, ты предложил свою помощь. Я попросила тебя проводить меня домой...

Однако, по твоему мнению, отправляться домой в моем состоянии было не слишком удачной идеей, и ты предложил мне немного отлежаться, пока я не почувствую себя лучше... Ты был так мил.

И вдруг милый парень куда-то исчез. Ты применил силу, чтобы не дать мне подняться, слова – чтобы запугать и ошеломить меня, и твой план сработал. План преднамеренного изнасилования. Однако ты обвинил во всем меня. Ты заявил, что в этом была виновата я сама, поскольку я была настолько хороша, что ты не смог с собой совладать.

В твоей жизни этот вечер стал одним из вечеров, когда ты отлично повеселился. Иногда ты можешь оглянуться назад и посмеяться когда же я возвращаюсь в своих воспоминаниях назад, мне совсем не смешно. Ты заставил меня познать ад. Ты не просто изнасиловал меня, ты ограбил меня, украл у меня часть моей жизни. Через ощущения вины, стыда и страха, которые ты заставил меня пережить, ты отрезал меня от моего мира. Я не обладаю вескими доказательствами, которые бы позволили мне привлечь тебя к суду, и тебя не исключат с позором из колледжа, поскольку эта вечеринка не относилась к университетским мероприятиям. Поэтому не волнуйся, у меня связаны руки. Система стоит на твоей стороне. Мои поздравления. Ты победил!» (Письмо без подписи, 1990).

Некогда замалчиваемое, явление изнасилования на свиданиях ныне превратилось в грозную и поражающую своими масштабами проблему. Почему оно имеет место? Что заставля-

ет мужчин неправильно истолковывать поведение женщин, а женщин оказываться в ситуациях, которые они не в состоянии контролировать?

Одна из проблем состоит в том, чтобы довести до сознания людей тот факт, что изнасилование на свидании является изнасилованием, связанным со стереотипными сценариями, которыми руководствуются люди в отношении изнасилования, а не просто соблазнением (Shotlamnd, Goodstein, 1992). Когда в одном из исследований студентов колледжей просили описать сцену типичного изнасилования, большинство изображали женщину на улице, подвергающуюся нападению незнакомого ей мужчины с психическими отклонениями или явно выраженным антисоциальным поведением. Однако, когда их просили описать сцену типичного соблазнения, большинство участников описывали знакомых друг другу людей, занимающихся сексом в доме после употребления определенной дозы спиртного (Ryan, 1988). Поскольку изнасилование на свидании чаще связывается со сценарием соблазнения, чем со стереотипным сценарием изнасилования, это может препятствовать осознанию не только мужчинами, но и самими женщинами того факта, что изнасилование на свидании по своей сути оказывается тем же самым изнасилованием. Исследования показывают, что если поведение женщины может быть истолковано как намек на сексуальное приглашение, ни мужчина, ни женщина не будут относиться к последовавшему за этим инциденту как к изнасилованию (Muehlenhard, McNaughton, 1988). В действительности же после изнасилования на свидании женщина может чувствовать себя жертвой, сам же мужчина при этом может оказаться немало удивлен тому, что она испытывает такие чувства.

Это происходит по той причине, что мужчины и женщины по-разному истолковывают поведение женщины на свидании (Malamuth, Brown, 1994; Shotland, Hunter, 1995). В одном из исследований (Shotland, Craig, 1988) было обнаружено, что такие действия, как понижение голоса в разговоре или улыбка, истолковывались мужчинами как указание на то, что женщина проявляет интерес к сексуальному контакту. В отличие от мужчин, женщины усматривали в таких действиях простое проявление дружелюбия (см. также Saal, Johnson & Weber, 1989). Согласие пить вместе с мужчиной, посетить его дом или ношение сексуальной одежды рассматривались мужчинами как указание на желание вступить в сексуальный контакт, в то время как женщины расценивали эти действия как обычную вежливость или стремление соответствовать моде (Muehlenhard, 1988).

Очевидно, что как мужчины, так и женщины должны стремиться вести себя так, чтобы избегать ошибочного понимания их действий другими людьми. Женщинам следует отдавать себе отчет, что мужчины могут интерпретировать их сексуальную одежду или кокетство как желание сексуального контакта, а такие их действия, как согласие на посещение дома мужчины, – как проявление сексуального интереса. Женщины не должны испытывать колебаний там, где требуется твердо обозначить свои намерения и четко определить приемлемые для них границы близких отношений, а также продемонстрировать свою непреклонность перед мужчиной, который настаивает на сексе. В свою очередь мужчинам необходимо понять, что одежда женщин и их дружеское расположение не обязательно говорят об интересе к сексуальным отношениям. Мужчины должны понимать, что насильственное сексуальное поведение не может быть оправдано ни при каких обстоятельствах и что слово «нет» должно однозначно интерпретироваться как «нет».

фессиональных и юридических последствий, вызываемых обвинениями в сексуальном домогательстве, в свою очередь может заставлять женщин скрывать от посторонних то, что они подвергаются домогательству (Fitzgerald, Swan & Fisher,

1995). Помимо этого, влияние и последствия сексуального домогательства могут приводить к возникновению глубоких проблем психологического и физиологического характера. Симптомы, которые могут возникать в результате сексуального домогательства, включают тревожность, депрессию, головные боли, нарушения сна, расстройства желудка, возникновение проблем с весом, тошноту и нарушение сексуальных функций (Fitzgerald, 1993a, 1993b).

До недавних пор практически не предпринималось попыток со стороны руководства организаций или правоохранительных органов ограничивать сексуальное домогательство. Если признать сексуальное домогательство проблемой, с которой следует считаться, представляется очевидным, что организации должны обеспечивать безопасное окружение, в котором жертвы домогательства могли бы, не опасаясь преследований, открыто выражать свое недовольство. В настоящее время по крайней мере некоторые из механизмов обвинения в сексуальном домогательстве оказываются скорее препятствующими, нежели способствующими его огласке (Fitzgerald et al., 1995). Существует целый ряд законодательных и судебных инициатив, связанных с попытками дать юридическое определение сексуальному домогательству и конкретизировать характер правовой ответственности обвиняемого в нем лица. Очевидно, однако, что в области просвещения обоих полов, женщин и мужчин, о природе сексуального домогательства должна быть проделана серьезная работа. Кроме того, представляется важным осознание того, что сексуальное домогательство имеет своим источником второстепенный статус женщины в сфере профессиональной деятельности; в той степени, в какой будет повышаться профессиональный статус женщины, следует ожидать и соответствующего снижения случаев сексуального домогательства (Fitzgerald, 1993a, 1993b).

Резюме

1. Под агрессией понимается любое действие, имеющее своей целью причинение ущерба другому человеку. Она имеет как биологические, так и социальные корни.
2. Агрессивные действия могут быть антисоциальными, просоциальными и допустимыми, в зависимости от того, приводят они к нарушению или поддержанию социальных норм.
3. Следует различать агрессивное поведение и переживание агрессивных чувств, таких как гнев.
4. Основными детерминантами чувства гнева являются нападение и фрустрация, в особенности если им приписывается сознательное намерение нанести ущерб.
5. Основными детерминантами агрессивного поведения являются переживание гнева и научение агрессивным реакциям. Научение может происходить в результате подражания или позитивного подкрепления агрессивных реакций.
6. Решающую роль в определении того, какие именно агрессивные реакции усваиваются, играют социальные нормы.
7. Агрессивное поведение может снижать страх перед наказанием или ответным возмездием. Однако эти способы контроля иногда могут способство-

вать возникновению скрытой агрессии или даже усиливать ее в плане отдаленных последствий.

8. Наиболее важными способами контроля над агрессией являются приобретенные запреты или механизмы торможения агрессии. Однако действие этих запретов может приводить к переносу агрессии на других лиц, не имеющих отношения к вызвавшему ее источнику.
9. Как было показано в лабораторных исследованиях, возможность наблюдать чужую агрессию обычно увеличивает агрессию индивида, особенно когда модель получает за нее вознаграждение или когда наблюдаемая участником жертва похожа на объект его собственной агрессии.
10. С другой стороны, наблюдение насилия на кино- или телеэкранах в условиях реальной жизни приводит к неоднозначным результатам в отношении агрессивного поведения. Тем не менее все больше данных в этой области позволяют прийти к выводу, что демонстрация насилия в средствах массовой информации все же вносит свой вклад в распространение насилия в обществе, несмотря на то что на этот процесс могут влиять и другие факторы.
11. Насилие по отношению к близким людям, в частности жестокое обращение с детьми, жестокое обращение с супругами, изнасилование и сексуальное домогательство, в настоящее время стало наиболее распространенной формой агрессии. Вследствие существующих стереотипов, мифов и ошибочных представлений мужчины и женщины часто по-разному оценивают сексуальное принуждение, при этом многие мужчины обнаруживают склонность оправдывать его при определенных обстоятельствах.
12. Основными детерминантами сексуального насилия и сексуального домогательства, по-видимому, являются неэгалитарные и насильственные установки по отношению к женщинам, примеры сверстников, злоупотребление такими веществами, как алкоголь, и ситуационные нормы, молчаливо одобряющие агрессию против женщин. Относительно небольшую роль в этом может играть и содержащаяся в книгах и фильмах эротика.

Вопросы для размышления

1. Соединенные Штаты считаются одним из самых агрессивных государств в мире. Почему? Действительно ли эта страна заслуживает такой репутации?
2. Когда мы говорим об агрессии, то обычно подразумеваем под ней физические проявления агрессии на фрустрирующие ситуации. Вместе с тем существует множество других способов проявления агрессии. Назовите некоторые из способов проявления агрессии, а также укажите, при каких условиях люди чаще всего будут совершать агрессивные действия.
3. Представьте, что ваш ребенок отличается агрессивным поведением. Что бы вы могли попытаться сделать для того, чтобы изменить его поведение?
4. Результаты исследований влияния демонстрации насилия в средствах массовой информации носят противоречивый характер. Большинство психологов сегодня считают, что насилие в средствах массовой информации играет определенную роль в увеличении агрессивного поведения, в то время как другие не согласны с такой оценкой. Какого рода свидетельства вы

сочли бы решающими в доказательстве того, что насилие в средствах массовой информации приводит к увеличению агрессивного поведения? Как вы сами считаете, способствуют ли средства массовой информации увеличению агрессии?

5. Выберите в качестве примера случай изнасилования на свидании или сексуального домогательства. Считается, что важную роль в распространенности подобных агрессивных действий играет неверное восприятие ситуации. В чем выражается это неверное восприятие? Каким образом его можно было бы изменить, чтобы уменьшить число случаев изнасилования на свиданиях или сексуальных домогательств на рабочем месте?

Часть V

Социальная психология в действии

ГЛАВА 14

Социальная психология и здоровье

Большинство из нас думают о своем здоровье в физических терминах. Мы или болеем, или здоровы, а о своем состоянии в данный момент мы узнаем благодаря сигналам, которые посылает нам наше тело. Однако, как свидетельствуют приведенные ниже примеры, здоровье оказывается в такой же степени психологической, как и физической проблемой.

- Бобу, 22-летнему члену теннисной команды, посоветовали бросить курить, потому что это подрывает его силы во время матчей. Он хочет бросить, но до сих пор не смог этого сделать.
- На прошлой неделе Лиза разорвала отношения со своим парнем, а на следующей неделе ей предстоит сдавать важный экзамен за семестровый курс по химии. В результате она свалилась с гриппом.
- Недавно Элен обратилась к врачу с жалобой на головные боли. Доктор равнодушно отнесся к проблеме Элен и, по-видимому, не принял ее слова всерьез. Она решила не следовать советам своего врача, а записаться вместо этого на курс тренинга релаксации: возможно, ей это поможет.
- Марк, которому сейчас 19 лет, страдает диабетом с 12-летнего возраста. Хотя он знает о том, что должен два раза в день делать себе инъекции инсулина, иногда он «забывает» об этом; за последние 6 месяцев это уже четырежды оборачивалось вызовом «скорой помощи» и препровождением в больницу.

Осознание того, что здоровье в такой же мере психологическая проблема, как и физическая, послужило толчком к развитию новой области психологии — психологии здоровья.

Психологические исследования здоровья касаются четырех главных областей:

1) улучшение и поддержание здоровья;
2) профилактика и лечение заболеваний;
3) выявление причин и коррелятов здоровья и болезни и других дисфункций;
4) улучшение системы здравоохранения и формирование политики по охране здоровья (Matarazzo, 1980; Taylor, 1999).

Важнейший урок психологии здоровья заключается в том, что здоровье не является уделом одной лишь области физического благополучия, но оказывается также биопсихосоциальным состоянием. В соответствии с этой **биопсихосоциальной моделью,** состояние здоровья человека обусловлено взаимодействием целого ряда факторов: биологических факторов, таких как генетическая предраспо-

ложенность к определенным заболеваниям или воздействие на организм вируса гриппа; психологических факторов, таких как переживание стресса; и социальных факторов, таких как объем социальной поддержки, которую получает человек от своих друзей и семьи. Как только мы признаем, что в поддержании здоровья и в заболевании участвуют, помимо биологических, также психологические и социальные факторы, становится очевидным, что хорошее здоровье обретается, скорее, в ходе сознательных усилий по ведению здорового образа жизни, а не дается нам свыше.

Здоровый образ жизни

Серьезную угрозу здоровью представляли в прошлом такие инфекционные заболевания, как грипп, пневмония и туберкулез. Сегодня медицина победила эти болезни, взяла их под контроль. Основными проблемами для здоровья жителей развитых стран в наши дни являются такие «прогнозируемые» заболевания, как сердечные болезни, рак и диабет. Эти заболевания называются прогнозируемыми, потому что они, по крайней мере отчасти, являются следствием влияющего на здоровье поведения, которое люди могут контролировать. В частности, количество ежегодных смертей от рака в Соединенных Штатах могло бы снизиться на 25–30%, если бы люди отказались от курения (Американское общество по борьбе с раковыми заболеваниями, 1989). Количество смертей в результате сердечных заболеваний могло бы существенно уменьшиться, если бы люди отказались от употребления в пищу продуктов с высоким содержанием холестерина, а также от курения и научились бы более эффективно противостоять стрессу (Американское общество по борьбе с сердечными заболеваниями, 1984). Количество смертей в результате дорожных аварий могло бы снизиться на 50%, если бы меньше пьяных водителей садились за руль (Министерство здравоохранения и социального обеспечения, 1981). Обзор национальных приоритетов в области охраны здоровья (см. табл. 14.1), разработанных Министерством здравоохранения и социального обеспечения США, ясно показывает, что большая их часть напрямую связана с факторами, касающимися образа жизни.

Таблица 14.1

Пятнадцать способов улучшения здоровья

Министерство здравоохранения и социального обеспечения США выработало перечень приоритетов в деле улучшения здоровья населения США. Эти приоритеты являются целями территориальных органов здравоохранения. Обратите внимание на то, что многие из них напрямую касаются изменения образа жизни и стиля поведения.

А. Профилактика здоровья

1. Обучение людей способам контроля высокого артериального давления.
2. Внедрение эффективных программ планирования семьи.
3. Разработка программ по улучшению медицинского ухода за беременными и новорожденными.
4. Разработка эффективных программ по иммунизации детей и относящихся к группам риска взрослых.
5. Обучение подростков, юношей и взрослых способам контроля над заболеваниями, передающимися половым путем.

Окончание табл. 14.1

Б. Охрана здоровья
6. Контроль над токсическими химическими веществами и отходами.
7. Разработка и внедрение стандартов техники безопасности и охраны труда.
8. Разработка программ по снижению количества несчастных случаев (в особенности дорожных аварий) и случаев травматизма.
9. Фторирование воды и улучшение профилактики зубных заболеваний.
10. Мониторинг и контроль распространения инфекционных заболеваний.
В. Улучшение здоровья
11. Снижение употребления никотина.
12. Уменьшение злоупотребления алкоголем и наркотическими веществами.
13. Разработка программ здорового питания.
14. Улучшение физической подготовленности и увеличение физической нагрузки.
15. Разработка эффективных методов осуществления контроля над стрессом и агрессивным поведением.
Источник: данные из Harris (1980) и Matarazzo (1983).

Что такое здоровый образ жизни?

Здоровый образ жизни (*health behaviors*) выражается в действиях, которые предпринимают люди с целью сохранить или улучшить свое здоровье. К ним относится употребление полезных для здоровья продуктов; регулярные физические упражнения; отказ от использования таких опасных для здоровья веществ, как табак, алкоголь и наркотики; поддержание нормальной продолжительности сна; использование автомобильных ремней безопасности; использование крема от загара; использование презервативов; контролирование своего веса; и регулярное участие в программах медицинского обследования и профилактики здоровья, таких как прививки против инфекционных заболеваний и проверки на наличие таких высокораспространенных заболеваний, как рак легких и коронарная сердечная недостаточность (см. для обзора Taylor, 1999).

Важность соблюдения элементарных принципов здорового образа жизни была проиллюстрирована в классическом исследовании Беллока и Бреслоу (Belloc, Breslow, 1972). Ученые выделили семь важных привычек, характеризующих здоровое поведение: спать не менее 7–8 часов, не курить, ежедневно завтракать, употреблять не более 1–2 рюмок алкогольных напитков за день, регулярно делать физическую зарядку, избегать дополнительного питания между обычными приемами пищи и не допускать превышения своего нормального веса более чем на 10%. Затем они проинтервьюировали свыше 6000 жителей округа Аламеда, штат Калифорния, с просьбой указать, каких из этих принципов они регулярно придерживаются. Респондентов также просили назвать свои заболевания, оценить уровень своей энергии и указать, как часто они болели (в частности, сколько рабочих дней они пропустили по причине болезни) за последние 6–12 месяцев. Чем большего числа принципов здорового поведения придерживались люди, тем меньшее количество различных видов болезней они называли и тем выше оценивали уровень своей энергии. В других исследованиях были получены сходные результаты; они приведены на рис. 14.1.

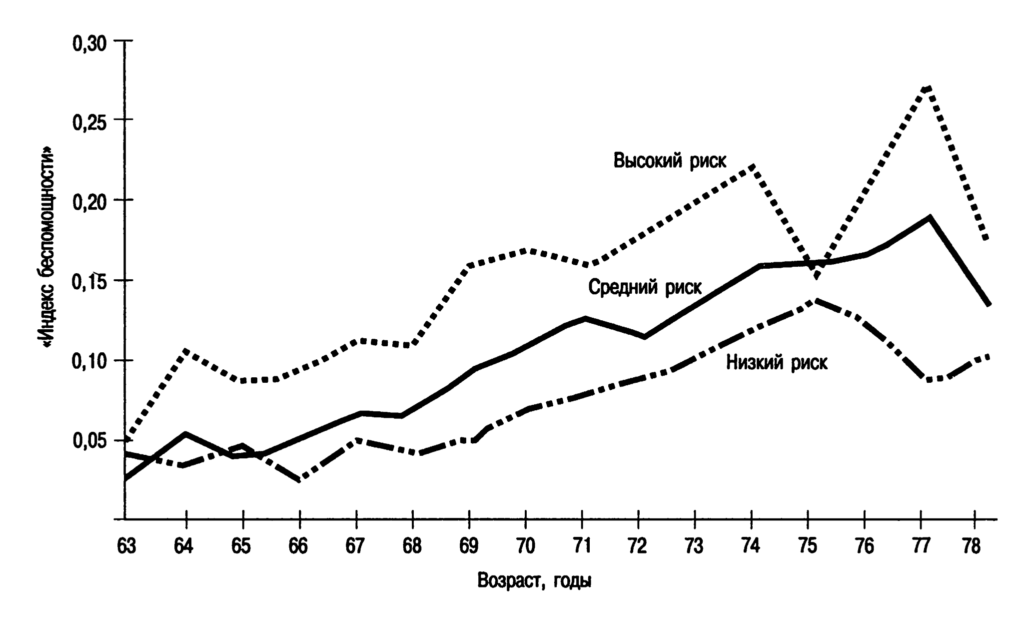


Рис. 14.1. Жить дольше, жить лучше. Исследование выпускников Пенсильванского университета 1939 и 1940 годов показывает, что те из них, кто следовал принципам здорового образа жизни, дольше сохраняли свое здоровье. Выпускники были разделены на группы низкого, среднего и высокого риска на основании их веса, занятий физическими упражнениями и употребления табака в годы своего обучения в колледже. Для каждого человека при достижении 67 лет подсчитывался сводный «индекс беспомощности»; основой для подсчета служит степень самостоятельности индивида при решении восьми элементарных повседневных задач: одевание и приведение в порядок своего внешнего вида, утренний подъем, питание, ходьба, принятие ванны и других гигиенических процедур, способность дотягиваться до предметов, носить сумки и выполнять свои основные обязанности. Оценка 0,01 указывает на некоторые трудности в выполнении одной из перечисленных задач. Оценка 0,10 означает некоторые трудности в выполнении каждой из восьми задач. Максимальная оценка 0,30 говорит о неспособности к выполнению всех восьми задач. Источник: Vita, A.S., Terry, R.B., Hubert, H.B. & Fries, J.F. (1988). Aging, health risks, and cumulative disability. New England Journal of Medicine, 338, 1035–1041. Copyright © 1998, Massachusetts Medical Society. Все права сохранены. Печатается с разрешения

К сожалению, не многие люди следуют всем принципам здорового образа жизни. Хотя большинство из нас соблюдают одни принципы, например не курят и поддерживают нормальный вес, но в то же время мы нарушаем другие, например пренебрегаем нормальной продолжительностью ночного сна или физической зарядкой. К числу наиболее злостных нарушителей относятся студенты. Почему это происходит? Мы знаем, что наибольшие проблемы со здоровьем свойственны пожилым людям, но они вовсе не актуальны для студентов. Поэтому студенты часто относятся к болезням как к чему-то их не касающемуся. Может казаться почти невероятным, что соблюдение принципов здорового поведения в юности и молодости способно влиять на здоровье в течение многих последующих лет. Тем не менее это так.

Отношение к здоровью и здоровый образ жизни

Поскольку здоровый образ жизни играет столь важную роль в сохранении хорошего здоровья, следует понять установки, побуждающие людей следовать или

пренебрегать принципами здорового поведения. Желание следовать принципам здорового образа жизни стимулируется следующими пятью убеждениями (Hochbaum, 1958; Rogers, 1984; Rosenstock, 1966; Weinstein, 1993).

1. *Общие ценности, связанные со здоровьем*, включающие в себя заинтересованность в здоровье и заботу о здоровье.
2. Восприятие серьезности *угрозы, которую представляют для здоровья* различные заболевания.
3. Осознание своей *личной уязвимости* в отношении заболеваний.
4. Убеждение в собственной способности предпринимать необходимые действия, позволяющие снизить такую угрозу (*самоэффективность*).
5. Убеждение, что эти действия окажутся эффективными в предотвращении такой угрозы (*эффективность поведения*).

Чтобы понять эти установки, давайте обратимся к истории одного студента, несколько лет назад слушавшего курс по психологии здоровья. Боб был единственным курящим в своей группе и поэтому испытывал определенное давление со стороны преподавателя и студентов к отказу от этой привычки. Несмотря на признание им того факта, что курение связано как с раком легких, так и с сердечными заболеваниями, он считал эти связи незначительными. Кроме того, поскольку он отличался хорошим здоровьем и занимался различными видами спорта, Боб был уверен в собственной неуязвимости для этих заболеваний. Однажды во время каникул по случаю празднования Дня благодарения, когда все члены семьи по традиции собирались вместе, Боб отправился домой и в буквальном смысле испытал потрясение от новости, что его любимый дядя, заядлый курильщик с большим стажем, заболел раком легких и что ему осталось жить не больше нескольких месяцев. Внезапно состояние собственного здоровья приобрело для Боба огромное значение, которое он раньше не осознавал. Иллюзия собственной неуязвимости для рака легких рассеялась вследствие того, что им заболел один из членов его семьи. Юноша на примере близкого человека убедился, насколько серьезными могут оказаться последствия курения. Отношение Боба к необходимости отказа от курения также радикально изменилось. Он пришел к выводу, что отказ от курения может предотвратить опасность заболевания (эффективность поведения). Кроме того, он приобрел убеждение в собственной самоэффективности, или уверенности в том, что он сможет бросить курить. После возвращения из дома Боб совершенно прекратил курить. Эти отношения схематически изображены на рис. 14.2.

В целом **убеждения, касающиеся здоровья** (*health beliefs*), предопределяют такие формы здорового поведения, как сокращение/отказ от курения (Kaufert, Rabkin, Syrotuik, Boyko & Shane, 1986), физические упражнения (Wurtele, Maddux, 1987), профилактические меры против заболевания раком кожи (например, использование крема от загара) (Leary, Jones, 1993), регулярная чистка зубов зубной щеткой и нитью (Tedesco, Keffer & Fleck-Kandath, 1991), контроль за состоянием своих легких путем периодического прохождения флюорографических обследований (Champion, Huster, 1995), избегание форм сексуального поведения с высоким риском заболевания СПИДом (Aspinwall, Kemeny, Taylor, Schneider & Dudley, 1991), использование презервативов (Goldman, Harlow, 1993) и контроль над своим весом при помощи диет (Uzark, Becker, Dielman & Rocchini, 1987; см. для обзора Taylor, 1999).

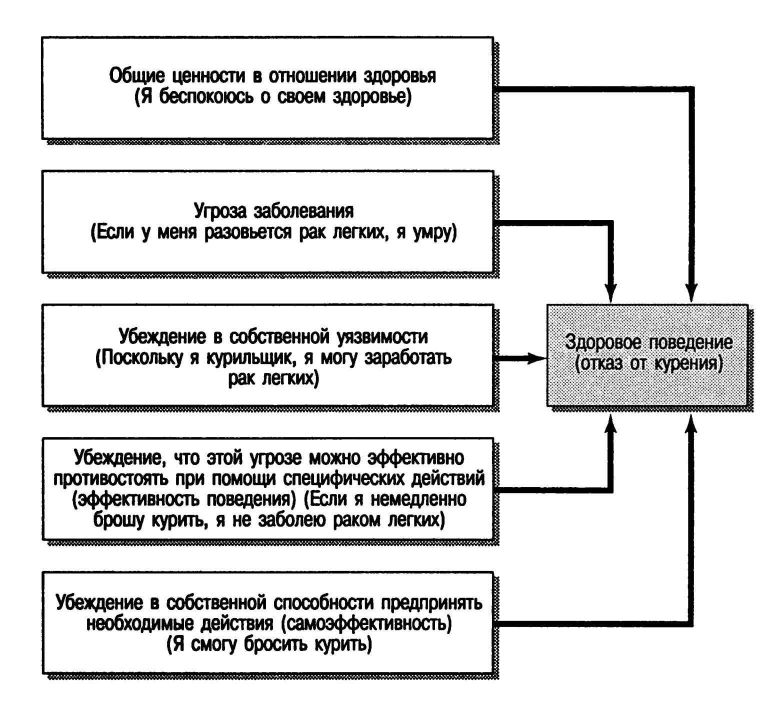


Рис. 14.2. Связь установок, касающихся здоровья, со здоровым поведением

Еще один установочный компонент, позволяющий прогнозировать здоровое поведение, был выявлен Фишбейном и Айзеном (Fishbein, Ajzen, 1980), разработавшими модель разумного поведения, рассмотренную нами в главе 6. Теория разумного поведения (*theory of easoned action*) опирается на представление о том, что действие является прямым следствием **намерения** его совершить. Рассмотрим в качестве примера снижение употребления в пищу продуктов с высоким содержанием холестерина. Представьте, что ваш отец убежден, что холестерин опасен для здоровья, а его избыток в пище чреват серьезными последствиями (способствует возникновению инфаркта). Предположим, он также считает, что может изменить свой рацион, сделав его более здоровым, и верит в то, что это снизит угрозу возникновения сердечного заболевания. Тем не менее он все еще не готов приступать к решительным действиям. В этом случае знание о том, *намеревается* ли он изменить свое питание или нет, повысит вашу способность прогнозировать, действительно ли ваш отец предпримет определенные действия по изменению диеты. Знание о намерении индивида совершить определенные действия позволяет нам прогнозировать, будет ли он, например, контролировать свое сексуальное поведение в целях снижения риска заболевания СПИДом (Fisher, Fisher & Rye, 1995), использовать противозачаточные таблетки (Doll, Orth, 1993), регулярно проверять состояние своих легких в ходе флюорографических обследований (Lierman, Young, Kasprzyk & Benoliel, 1990), применять крем от загара (Hillhouse, Stair & Adler, 1996) и заниматься физическими упражнениями (Gatch, Kendzierski, 1990) наряду с другими формами здорового поведения.

Важную роль в реализации здорового образа жизни играет также ощущение собственной **самоэффективности** или самоконтроля (Bandura, 1986), которое

позволяет прогнозировать столь различные действия, как использование студентами колледжей презервативов (Wulfert, Wan, 1993), физические упражнения (McAuley, 1993) и успешность в отказе от курения (Borland, Owen, Hill & Schofield, 1991). Женщина, пытающаяся соблюдать диету, может совершенно ненамеренно свести на нет все свои усилия одной мыслью: «Мне никогда не удастся это сделать» или «Я уже не раз пробовала соблюдать диету, и это всегда заканчивалось неудачей». И наоборот, она достигнет успеха, если будет уверять себя в том, что ее питание всецело находится под контролем и что она способна при желании его изменить.

Анализ детерминант здорового поведения позволяет лучше понять, почему так мало людей следуют ему на практике. Курильщик может решить, что прекратить курить очень трудно (низкая самоэффективность). Не делающий утреннюю зарядку может считать, что одними физическими упражнениями не снизить риск конкретного заболевания (низкая эффективность поведения). Индивид, страдающий избыточным весом, может не понимать, что излишний вес действительно угрожает его здоровью (слабое восприятие угрозы). Некоторые из проблем, возникающие при попытках побудить людей следовать принципам безопасного секса, освещаются в этой главе в разделе.«Исследования крупным планом». Для того чтобы какое-либо связанное со здоровьем действие смогло реализоваться на практике, все эти представления и убеждения должны пересечься в одной точке; кроме того, у каждого человека имеется также целый ряд оправданий и рациональных объяснений, почему не следует предпринимать конкретного связанного со здоровьем действия.

Помимо прочего, существуют и другие факторы, подрывающие самые благие намерения следовать здоровому образу жизни. Например, многие связанные с риском для здоровья действия подростков вовсе не планируются; они происходят в результате стечения обстоятельств: курение, употребление алкоголя, секс с отсутствием предохранения и другие рискованные действия (Gibbons, Gerrard, Blanton & Russell, 1998). Другие негативно сказывающиеся на здоровье действия могут быть обусловлены плохим настроением, как это происходит с людьми, страдающими бесконтрольным потреблением пищи (Heatherton Striepe & Wittenberg, 1998). Алкоголь способствует утрате самоконтроля и может увеличивать вероятность возникновения курения или секса без предохранения (MacDonald, Zanna & Fong, 1996). Действия, направленные на сохранение здоровья, вызваны ожиданиями позитивных или негативных последствий, и эти факторы также не полностью учитываются моделями аттитюдов, касающихся здоровья. Например, люди загорают, чтобы приобрести красивый цвет кожи, и не задумываются при этом о риске подвергнуться заболеванию раком кожи или о других негативных последствиях воздействия солнечных лучей. Наконец, модели аттитюдов основаны на допущении, что люди обладают немалыми когнитивными способностями и используют их при принятии решений, касающихся своего здоровья; однако, как мы сказали (уже видели), в главе 2, довольно часто наши выводы или решения достигаются скорее путем использования чрезвычайно упрощенных или эвристических процессов, нежели в результате тех систематических и последовательных шагов процесса принятия решений, которые предусматриваются этими моделями (van der Pligt, De Vries, 1998). Некоторые исследователи (Gibbons, Gerrard, 1995) считают, что степень идентификации себя с категорией людей, практикующих



Такие наносящие ущерб здоровью привычки, как курение, называются в числе основных причин болезней и смертей в США. К сожалению, зачастую они приобретаются в самом начале жизни, до того как люди начинают осознавать, какой опасностью это может им грозить

действия, направленные на сохранение (разрушение) здоровья, позволяет лучше прогнозировать конкретные действия индивида. Так, например, школьница-подросток, считающая себя похожей на курящих, пьющих и нарушающих правила вождения автомобиля подруг, будет с большей вероятностью совершать те же самые действия, нежели девушка, не ассоциирующая себя с прототипическим образом «отвязного» подростка. Иначе говоря, существует множество других социально-психологических подходов к пониманию причин поведения, наносящего ущерб здоровью; согласно этим подходам, аттитюды и намерения совершать определенные действия могут играть важную роль лишь в отношении некоторых форм здорового поведения и лишь при определенных условиях.

При оценке вывода о том, что убеждения, касающиеся здоровья, являются важными детерминантами здорового образа жизни, должен также учитываться тот факт, что большая часть исследований, посвященных данной проблеме, проводилась среди представителей сравнительно обеспеченного среднего класса, получающих достойное медицинское обслуживание. Если мы обратимся к реалиям жизни бедных семей, а также семей темнокожих и латиноамериканцев с низким уровнем дохода, мы обнаружим, что гораздо более важными, чем убеждения, касающиеся здоровья, детерминантами здорового образа жизни оказываются стоимость медицинской профилактики, например возможность сделать бесплатную маммограмму (Stein, Fox & Murata, 1991) и доступ к медицинскому обслуживанию. Так, многие афроамериканцы с низким уровнем дохода не имеют возможности регулярно пользоваться медицинскими услугами и поэтому вынуждены либо прибегать к ним в крайних случаях, либо вовсе обходиться без них. Многие латиноамериканцы с низким уровнем дохода не обращаются за помощью в случае возникновения проблем со здоровьем (Lewin-Epstein, 1991). Эти факты выглядят еще более печальными в свете того обстоятельства, что афроамериканцы и латиноамериканцы с низким уровнем дохода отличаются, как правило, худшим здоровьем, по сравнению с более обеспеченными белыми людьми (Mutchler & Burt, 1991). По-видимому, причина кроется в том, что представители групповых меньшинств и люди с более низким уровнем дохода, уровнем образования и профессиональным статусом чаще подвергаются воздействию высокострессовых и негативных жизненных событий (McCleod & Kessler, 1990). Вопреки желаемому, эти социальные, классовые и этнические различия имеют тенденцию еще к большему усилению (Navarro, 1990; Okie, 1991; Rosenthal, 1990).

ИССЛЕДОВАНИЕ КРУПНЫМ ПЛАНОМ

Безопасный секс

Недавно по телевидению показывали фильм, в котором была такая сцена: мужчина и женщина начинают ласкать друг друга, снимать друг с друга одежду и постепенно приближаться к кровати мужчины. Перед самой кроватью она шепчет: «Ты сделал анализ крови?» Он отвечает: «В прошлом месяце. Отрицательный результат. А ты?» Она отвечает: «Тоже отрицательный. Ты сделал все, что нужно?» Его ответ: «Да, уже надел». Они ложатся в постель и... (изображение исчезает).

Так выглядит идея безопасного секса в голливудском исполнении. Но откуда взялся этот волшебный презерватив? Может быть, мужчина надел его еще в такси, по дороге к себе домой? Или на кухне, когда разливал вино по бокалам?

Безопасный секс в голливудском исполнении лишен каких-либо заминок и неловкостей, однако в реальной жизни не все проходит так гладко. Важным отправным пунктом безопасного секса служит осознание его необходимости, то есть понимание, что пренебрежение средствами защиты в ходе сексуальных отношений увеличивает риск приобретения синдрома иммунного дефицита (СПИДа) и других заболеваний, передающихся половым путем. В Соединенных Штатах среди сексуально активной молодежи СПИД распространяется очень быстро, особенно – в афроамериканской и латиноамериканской ее части. Однако уровень знаний о сексуальных отношениях вообще и о СПИДе в частности остается чрезвычайно низким, особенно среди наименее адаптированных в культурном отношении латиноамериканцев (Catania et al., 1993; Marin, Marin, 1990) и женщин из бедных городских кварталов (Hobfoll, Jackson, Lavin, Britton & Shepherd, 1993).

Побудить молодых людей начать практиковать безопасный секс представляется отнюдь не простой задачей (Caron, Davis, Halteman & Stickle, 1993). Исследователи в этой области советуют расспрашивать будущих сексуальных партнеров об их прошлой сексуальной жизни, однако многие молодые люди признаются в том, что солгали бы своему партнеру, чтобы снизить воспринимаемый им риск (Cochran, Mays, 1990). Более того, индивиды, подобным образом реагирующие на вопросы партнеров, как правило, реже используют презервативы (Mays, Cochran, 1993).

В ходе одного из исследований было обнаружено, что подростки, сообщавшие о своем рискованном сексуальном поведении, таком как промискуитет, менее регулярно, чем остальные, использовали презервативы (Biglan et al., 1990). Применение презервативов индивидами, практикующими инъекции наркотиков, так же как и средств безопасного секса латиноамериканскими женщинами, по-прежнему остается на чрезвычайно низком уровне и даже уменьшилось за последние годы (Catania et al., 1993). Подростки и юноши, как правило, считают использование презервативов «недостаточно крутым» (Collins, Aspinwall, 1989). Препятствиями оказываются те самые факторы, о которых умалчивается в голливудских изображениях любовных сцен, а именно – неловкость перед партнером и особенности использования презервативов.

Поэтому представляется очевидным, что для безопасного секса требуется нечто большее, чем парочка торопливых вопросов и призыв к предохранению. Мероприятия по пропаганде безопасного секса должны включать воспитание сексуальной культуры людей, ознакомление их с причинами и последствиями заболеваний, передаваемых половым путем, таких как СПИД, а также учитывать их установки, касающиеся сексуальной защиты, наличие возможных культурных различий в установках, и методы воздействия, направленные непосредственно на изменение восприятия презервативов среди молодежи.

Изменение установок, касающихся здоровья

Изучение установок, касающихся здоровья, оказывается чрезвычайно полезным не только потому, что это помогает нам прогнозировать, кто будет практиковать ту или иную форму здорового поведения, но и выявляет условия, при которых люди могут изменять свое поведение в отношении здоровья. Исследователи считают, что этому могут способствовать убеждающие сообщения, усиливающие чувство уязвимости при одновременном усилении чувства самоэффективности и эффективности ответных действий. Каким образом можно довести до людей необходимую информацию? Одна из целей пропаганды здорового образа жизни заключается в охвате как можно большего числа людей при помощи средств массовой информации. Всем нам доводилось слышать телевизионные и радио- обращения, призывающие нас употреблять в пищу больше клетчатки, снижать содержание холестерина или отказаться от курения. Насколько эффективны такие сообщения? К сожалению, оценка результатов прилагаемых усилий говорит о весьма скромных достижениях в этой области (Atkin, 1979; Lau, Kane, Berry, Ware & Roy, 1980). Сообщения средств массовой информации могут приводить к изменениям установок, касающихся здоровью, однако их влияние на реальное поведение оказывается незначительным.

Стадии изменений

Одна из причин, по которой кампании по изменению установок, касающихся здоровья, не всегда приводят к изменению соответствующего поведения, состоит в том, что люди не могут измениться в один момент, этот путь состоит из нескольких этапов. Различные способы воздействия дают разные результаты, в зависимости от стадии, на которой в настоящий момент находится человек, обладающий негативно влияющей на здоровье привычкой (Prochaska, 1994). Эти стадии с соответствующими им процессами описываются **транстеоретической моделью поведенческих изменений**. Разработанная изначально для работы с такого рода аддиктивными нарушениями, как курение, эта модель сегодня применяется ко многим формам здорового поведения, включая физические упражнения и регулярные маммографические обследования (Rakowski, Fulton & Feldman, 1993).

Стадия *беспроблемного* (*pre-contemplation*) *существования* индивида характеризуется отсутствием у него намерения как-либо изменять свое поведение. Многие на этой стадии даже не осознают наличия проблемы, хотя она может представляться вполне очевидной их родственникам, друзьям, соседям и товарищам по работе. Примером может служить пьющий человек, обычно не замечающий тех проблем, которые он создает своей семье. Поэтому не вызывает удивления, что такие индивиды являются плохими объектами для воздействия.

Стадия *раздумий* (*contemplation*) наступает, когда индивид начинает сознавать наличие проблемы и задумывается о ней, но еще не готов к каким-либо конкретным решительным шагам по ее устранению. Многие люди могут оставаться на стадии раздумий годами, например курящая женщина, которая осознает необходимость отказаться от этой привычки, но не решается это сделать. Для людей, находящихся на этой стадии, процедуры вмешательства, связанные с изменением аттитюдов, могут оказаться успешными.

На *подготовительной* (*preparation*) стадии люди формируют намерение изменить свое поведение, но могут к этому еще не приступать. В некоторых случаях

это происходит отчасти потому, что подобные попытки не заканчивались успехом в прошлом. Другие индивиды начинают изменять свое целевое поведение уже на подготовительной стадии, например снижая количество выкуриваемых за день сигарет, однако, как правило, еще не принимают обязательств окончательно прекратить конкретное поведение. На стадии *действий* (*action*) индивиды изменяют свое поведение, чтобы справиться с проблемой. Для того чтобы поведение действительно менялось, от индивидов требуется совершать временные и энергетические затраты. На стадии *поддержания* (*maintenance*) люди стараются предотвратить возможность возникновения рецидивов и укрепить достигнутые результаты. Обычно, если человек оказывается способен воздерживаться от аддиктивного поведения в течение более шести месяцев, можно считать, что он находится на стадии поддержания.

Транстеоретическая модель оказывается чрезвычайно полезной, поскольку учитывает тот факт, что конкретные способы вмешательства могут работать более эффективно на одной стадии в сравнении с другой. В частности, информирование индивидов, находящихся на беспроблемной стадии, об их проблеме может способствовать их перемещению на стадию раздумий. Для перемещения людей со стадии раздумий на подготовительную стадию можно использовать процедуру воздействия, заставляющую их оценить те мысли и чувства, которые они испытывают по отношению к себе в связи с существующей проблемой, а также то, как ее разрешение изменит их. Способы вмешательства, призванные побудить людей принять на себя обязательства в отношении того, когда и каким образом он собираются менять свое поведение, могут послужить мостом между подготовительной стадией и стадией действий. Способы вмешательства, опирающиеся на социальную поддержку и практические навыки, окажутся наиболее эффективными при работе с индивидами, перешедшими со стадии действий на стадию поддержания достигнутых успехов.

Социальные факторы. Последний пункт иллюстрирует идею о том, что большинство действий, связанных со здоровьем, регулируются социальными факторами. Например, люди могут курить или переедать главным образом для того, чтобы понизить уровень своей социальной тревожности. Соответственно психологи могут побудить курильщиков или людей, страдающих избыточным весом,



Сообщения средств массовой информации, предназначенные для изменения связанного со здоровьем поведения, могут влиять на формирование мотивации к изменению, однако сами по себе они не способны вызывать серьезных поведенческих изменений

к участию в программах обучения навыкам общения или программах тренинга ассертивности, для того чтобы они могли выработать взамен своих старых, наносящих ущерб здоровью, новые формы социального поведения. Так, страдающую избыточным весом женщину можно было бы обучить более эффективным навыкам межличностного общения, которые помогли бы ей освободиться от привычки чрезмерно увлекаться едой в компаниях и на вечеринках.

Стресс и болезни

Несмотря на важную роль полезных для здоровья привычек, их одних оказывается недостаточно для того, чтобы предотвратить угрозу заболевания. На здоровье и болезни также влияют стрессовые события, с которыми люди сталкиваются в своей жизни, и способы, при помощи которых они справляются со стрессами (Taylor, 1999).

Каждый из нас обладает значительным опытом переживания стрессовых ситуаций. Стресс может быть вызван тем, что будильник утром не зазвонил и вы опоздали на важную контрольную, или тем, что ваша машина не хочет заводиться именно тогда, когда вам необходимо ехать на интервьюирование по поводу приема на работу. В основе таких переживаний лежат физиологические процессы. Ваше тело приходит в состояние повышенного возбуждения, становится сухо во рту, начинает чаще биться сердце, может наблюдаться небольшая дрожь в руках и усиливаться потоотделение. У вас могут возникнуть проблемы с концентрацией внимания на чем-либо, кроме стрессового события, которое неотвязно присутствует в ваших мыслях (Holman, Silver, 1998).

Большинство из нас считают, что такие переживания, хотя и неприятные, носят преходящий характер и не приводят в конечном счете к какому-нибудь долговременному ущербу. Однако исследователи убеждены, что со временем стресс может истощать организм, делая его более уязвимым для болезней. Повторное воздействие стрессовых событий и повторный вызов физиологических изменений, сопровождающих переживание стресса (изменение артериального давления, уровня сахара в крови, учащение дыхания и т. п.), ложатся непосильным грузом на нашу физиологическую систему. Это в свою очередь может служить основой для появления разнообразных физических последствий, включая сердечные заболевания, гипертонию и даже рак (например, Friedman, Rosenman, 1974; Jemmott, Locke, 1984; Selye, 1956, 1976).

Что же такое стресс? **Стрессом** называется негативное эмоциональное состояние, которое сопровождается прогнозируемыми физиологическими, биохимическими и поведенческими изменениями, имеющими целью ослабить влияние или адаптироваться к воздействию стрессора либо путем манипуляции ситуацией (чтобы изменить сам стрессор), либо путем приспособления к ее эффектам (Baum, 1990). Большинство из нас думают о стрессе как о характеристике, изначально присущей определенным событиям, например стрессом сопровождаются попадание в пробку на перекрестке, получение низкого балла за контрольный тест, опоздание на встречу или потеря записной книжки. Но несмотря на некоторые совпадения в переживании стресса, не каждый индивид будет воспринимать одно и то же событие как стрессовое. Так, один человек может рассматривать интервью при приеме на работу как угрожающее его самооценке, тогда как другой

приветствовать в нем возможность продемонстрировать свои способности. Тот факт, что каждый из нас до некоторой степени по-разному воспринимает стресс, позволяет отнести его к категории психологических процессов. То есть события становятся стрессовыми, когда они воспринимаются стрессовыми и никакими другими (Lazarus & Folkman, 1984).

Что делает события стрессовыми?

Одни типы событий оказываются стрессовыми в большей степени, чем другие. Любое событие, которое требует от человека приспосабливаться к нему, осуществлять какие-то изменения или расходовать ценные ресурсы, обладает стрессовым потенциалом. Например, несмотря на то что Рождество принято считать позитивным событием, оно также может оказаться насыщено, например, такими стрессовыми событиями, как необходимость совершать покупки в последние минуты до праздника, дальние переезды, контакты с родственниками, неумеренное потребление алкоголя и пищи и недостаточный сон.

Неприятные или негативные события вызывают у людей больший психологический дистресс и сопровождаются большей физиологической симптоматикой, нежели более позитивные стрессовые события (например, Sarason, Johnson & Siegel, 1978). Например, двадцатидолларовый штраф за неправильную парковку, как правило, вызывает у людей больший дистресс, чем те же двадцать долларов, потраченные на шумный, с огромным скоплением людей концерт рок-музыки, несмотря на то что последнее переживание может подвергать организм гораздо большей физиологической нагрузке.

Неконтролируемые или непрогнозируемые события оказываются более стрессовыми, нежели контролируемые и прогнозируемые (Bandura, Cioffi, Taylor & Broulliard, 1988; McFarlane, Norman, Steiner, Roy & Scott, 1980; Suls, Mullen, 1981). Неконтролируемое или непрогнозируемое событие не позволяет человеку, испытывающему стресс, вырабатывать планы или изобретать способы разрешения проблемы. Например, шум от вашего собственного радиоприемника может вызывать меньший дистресс, чем шум от радиоприемника соседа, поскольку вы всегда можете выключить свой радиоприемник, чего вы, как правило, не можете сделать с радиоприемником вашего соседа.

Неопределенные события часто воспринимаются как более стрессовые, нежели четко определенные и однозначные события. Например, если вам нравится один из студентов вашего курса и в один прекрасный день этот человек недружелюбно и холодно реагирует на вас, вы можете озаботиться причинами такого его поведения. Может быть, вы чем-нибудь обидели этого человека? Или у него просто выдался неудачный день? Если бы вы знали, что сделали что-то не так, вы смогли бы быстро исправить свою ошибку, однако не зная действительных причин и стараясь вычислить, что же все-таки произошло, вы заходите в тупик. Очевидные стрессоры дают людям возможность находить решения и не заводят их в тупик в процессе решения проблем (Billings, Moos, 1984).

Неразрешимые проблемы оказываются более стрессовыми, нежели те, с которыми индивид способен справиться. Несмотря на кажущуюся очевидность этого утверждения, исследователи нередко игнорируют то обстоятельство, что люди — это сознательные, активные существа, стремящиеся к разрешению встающих перед ними проблем. И зачастую им это удается. Следовательно, связь между стрес-

совыми событиями и такими негативными психологическими реакциями, как стресс, физиологические изменения и даже заболевание, в значительной степени может быть отнесена к категории стрессов, с которыми индивид не сумел справиться (Holman, Silver, 1998; Thoits, 1994).

Как стресс может привести к заболеванию

Стресс оказывается для нас проблемой не только потому, что он вызывает состояние эмоционального дистресса и физиологического напряжения (например, Pillow, Zautra & Sandler, 1996), но и потому, что со временем он может сформировать основу для физического заболевания (Taylor, 1999). Кроме того, влияние стресса имеет долговременные последствия и часто сохраняется в течение длительного времени даже после исчезновения вызвавшего их стрессора. В исследованиях, посвященных изучению экзогенного стресса (*environmental stress*), обнаружилось, что люди, подвергавшиеся воздействию некоторой стрессовой ситуации, например шума, или проживающие в районе, известном высоким уровнем преступности, реже проявляли просоциальные реакции (такие как оказание помощи другим) и иногда испытывали трудности при решении когнитивных задач, с которыми они без труда бы справились при других обстоятельствах (Cohen, Glass & Phillip, 1978; Glass, Singer, 1972; Taylor, Repetti, Seeman, 1997). Каким образом изучалось влияние стресса на поведение и здоровье?

Значительные стрессовые события в жизни человека. В ранних исследованиях, посвященных этой проблеме, рассматривалась роль **жизненных стрессовых ситуаций** (*stressful life events*) в возникновении болезни. В газетах и журналах часто описываются яркие случаи, когда индивиды, пережившие сильное стрессовое событие, внезапно заболевают или даже умирают:

> Драматическим примером служит смерть 27-летнего армейского капитана, командовавшего торжественным караулом на похоронах президента Кеннеди. В медицинской колонке одной из газет сообщалось, что он умер через 10 дней после смерти президента в результате «сердечной аритмии и острой гиперемии» (Engel, 1971, p. 774).

Большинство исследователей, пытавшихся показать роль важных жизненных событий в возникновении болезни, использовали опросник под названием «Оценочная шкала повторной социальной адаптации» (*Social Readjustment Rating Scale, SRRS*). Опросник содержит перечень разнообразных жизненных событий, обладающих стрессовым потенциалом, требующих от людей серьезной перестройки своей жизни, например вступление в брак или смерть супруга. Чтобы получить общую оценку по *SRRS*, респондента просят выбрать из списка события, произошедшие с ним за последний год. Каждое из таких событий оценивается определенным количеством баллов, что отражает объем тех изменений, которые вынужден произвести человек, чтобы к нему приспособиться. Так, смерть супруга приводит к нарушению практически каждой из сторон жизни, и поэтому такое событие оценивается большим количеством назначаемых ему единиц жизненных изменений. С другой стороны, штраф за нарушение правил парковки может быть неприятным событием, но он вряд ли повлечет за собой существенные перемены в личной жизни. Любой человек сталкивается в течение года как минимум с несколькими стрессовыми событиями, однако некоторые переживают сравнительно большое их количество, и именно эта категория людей, в соответствии с мне-

нием Холмса и Рейха (Holmes, Rahe, 1967), оказывается наиболее подверженной болезням.

В одном из исследований Рейх, Мэхан и Артур (Rahe, Mahan, Arthur, 1970) оценивали при помощи *SRRS* моряков, находившихся в дальнем плавании в течение полугода. Они воспользовались этой выборкой, поскольку на протяжении всех шести месяцев своего пребывания на борту корабля мужчины находились в условиях одного и того же сравнительно монотонного и однообразного окружения. Если жизненные события имеют отношение к возникновению болезней, результаты этого исследования должны были показать различия в уровнях заболеваемости моряков, которые пережили накануне выхода в море более сильные стрессовые события, и моряков, которые пережили накануне выхода в море менее сильные стрессовые события. Этот прогноз действительно подтвердился. Моряки, пережившие более сильные стрессовые события, болели чаще и дольше, чем моряки, пережившие менее сильные стрессовые события.

Большинство исследователей, обращающихся к измерению стрессовых событий жизни человека, пользуются сегодня не *SRRS*, а одной из более современных шкал аналогичного типа. В табл. 14.2 приводится «Опросник жизненных событий» (*Life Experience Survey*) Сарасона, Джонсона и Сиджела (Sarason, Johnson, Siegel, 1978), который напоминает *SRRS* и более всего подходит для обследований студентов колледжей. Он также дает респонденту возможность оценить, было ли воздействие жизненного события преимущественно позитивным или преимущественно негативным, и указать период времени, в который оно имело место, что позволяет достигать большей точности при связывании стрессовых событий с возникновением последующих проблем с физическим или психическим здоровьем.

Повседневные неприятности. Сравнительно недавно психологи стали высказывать предположение, что стрессовые события меньшей силы, или повседневные неприятности, способны накапливаться и также оказывать негативное влияние на здоровье человека. К неприятностям такого рода можно отнести попадание в пробки, ожидание в очередях, выполнение домашних обязанностей или затруднение с принятием обычных решений. К повседневным неприятностям со значительным стрессовым потенциалом относятся межличностные конфликты (Bolger, DeLongis, Kessler, Schilling, 1989). Несмотря на то что пока еще рано говорить о каких-либо окончательных выводах, представляется вероятным, что мелкие неурядицы повседневной жизни могут прогнозировать болезни и психологический стресс не в меньшей степени, чем более крупные и серьезные жизненные события (Kanner, Coyne, Schaeffer & Lazarus, 1981; Kohn, Lafreniere & Gurevich, 1991).

Хронический стресс. Все больше и больше внимания исследователи начинают уделять влиянию хронического стресса на здоровье человека. Проживание в условиях шумного, перенаселенного, криминального окружения является не только постоянным источником повседневного стресса, — со временем его эффекты могут накапливаться и негативно сказываться на здоровье. Хорошо известная связь между принадлежностью к определенному социальному классу и продолжительностью жизни объясняется воздействием хронического стресса (Taylor, Repetti et al., 1997). То есть чем выше уровень дохода и уровень образования, тем больше продолжительность жизни, и чем ниже уровень образования и дохода, тем больше подверженность различного рода несчастным случаям, гибели в результате убийств, злоупотреблению алкоголем и наркотиками, а также таким

заболеваниям, как инфаркт миокарда и рак. Поэтому условия, в которых мы живем, и ресурсы, которые мы на это затрачиваем, серьезным образом влияют на нашу подверженность болезням и даже на продолжительность нашей жизни (Adler, Boyce, Chesney, Folkman & Syme, 1993).

Таблица 14.2

Опросник жизненных событий

Ниже приводится перечень различных событий, которые иногда приводят к изменениям в жизнях переживающих их людей и вызывают необходимость в новой социальной адаптации. *Выберите из него, пожалуйста, те события, которые Вам довелось пережить в недавнем прошлом, и укажите период времени, в который они имели место.* Следите за тем, чтобы все Ваши отметки находились напротив тех пунктов, к которым они относятся.

Для каждого выбранного Вами пункта *укажите, пожалуйста, степень позитивного либо негативного влияния этого события на Вашу жизнь* в период, когда это событие произошло. То есть *укажите его характер и степень, в которой это событие повлияло на Вашу жизнь.* Оценка –3 указывает на чрезвычайно негативное воздействие. Оценка 0 говорит об отсутствии как позитивного, так и негативного воздействия. Оценка +3 указывает на чрезвычайно позитивное воздействие.

Оценочная шкала
–3 = чрезвычайно негативное
–2 = негативное
–1 = скорее негативное, чем позитивное
0 = отсутствие воздействия
+1 = скорее позитивное, чем негативное
+2 = позитивное
+3 = чрезвычайно позитивное

	От 0 до 6 месяцев	От 7 месяцев до 1 года	Оценка
I раздел			
1. Вступление в брак	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
2. Заключение в тюрьму или в сопоставимое по характеру учреждение	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
3. Смерть супруга (супруги)	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
4. Серьезные изменения в режиме сна (гораздо большая или гораздо меньшая длительность сна)	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
5. Смерть одного из близких членов семьи:	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
а. матери	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
б. отца	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
в. брата	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
г. сестры	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
д. бабушки	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
е. дедушки	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
ж. другого (уточните)	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3

Продолжение табл. 14.2

	От 0 до 6 месяцев	От 7 месяцев до 1 года	Оценка
6. Серьезные изменения в режиме питания (резкое увеличение или резкое сокращение количества принимаемой пищи)	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
7. Лишение права выкупа заложенного	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
имущества или кредита	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
8. Смерть близкого друга	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
9. Выдающееся личное достижение	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
10. Мелкое правонарушение (штраф за проезд на красный свет светофора, нарушение общественного спокойствия и т. п.)	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
11. Для мужчин: беременность жены/любовной партнерши	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
12. Для женщин: беременность	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
13. Изменения на работе (изменение обязанностей, серьезные изменения в условиях труда, режиме работы и т. п.)	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
14. Новая работа	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
15. Серьезная болезнь или физическая травма одного из близких членов семьи	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
а. отца	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
б. матери	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
в. сестры	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
г. брата	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
д. дедушки	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
е. бабушки	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
ж. супруга (супруги)	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
з. другого (уточните)	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
16. Возникновение сексуальных проблем	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
17. Неприятности по работе (угроза увольнения, временное отстранение от работы, понижение в должности и т. п.)	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
18. Проблемы в отношениях с родней мужа или жены	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
19. Существенные изменения в финансовом положении (значительно улучшилось или значительно ухудшилось)	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
20. Важные изменения в близости взаимоотношений с членами семьи (увеличение близости или отчужденности)	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
21. Появление новых членов семьи (за счет рождения ребенка, усыновления/удочерения, подселения родственника и т. п.)	_____	_____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3

	От 0 до 6 месяцев	От 7 месяцев до 1 года	Оценка
22. Перемена места жительства	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
23. Раздельное проживание с супругом (супругой) (в результате конфликта)	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
24. Важные изменения в религиозной сфере жизни (увеличение или уменьшение посещений церкви)	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
25. Примирение с супругом(супругой)	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
26. Существенное изменение вколичестве ссор с супругом(супругой) (значительное увеличение или уменьшение)	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
27. Для женатого мужчины: изменения в работе жены (поступила на работу, ушла с работы, перешла на новую работу и т. п.)	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
28. Для замужней женщины: изменения в работе мужа (потеря работы, поступление на новую работу, выход в отставку или на пенсию и т. п.)	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
29. Значительные перемены в характере и/или количестве отдыха	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
30. Взятие в долг свыше $10 000 (на покупку дома, на открытие дела и т. п.)	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
31. Взятие в долг менее $10 000 (на покупку машины, телевизора, взятие кредита на обучение и т. п.)	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
32. Потеря работы	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
33. Для мужчин: аборт жены/любовной партнерши	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
34. Для женщин: аборт	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
35. Серьезная болезнь или физическая травма	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
36. Существенные изменения в социальной жизни, например посещение вечеринок, кино, гостей (увеличение или снижение участия)	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
37. Важные изменения в условиях жизни семьи (строительство нового жилья, переделка, приход дома в аварийное состояние, новое соседство и т. п.)	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
38. Развод	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
39. Серьезная физическая травма или болезнь близкого друга	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
40. Выход в отставку или на пенсию	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
41. Уход из дома сына или дочери (вследствие женитьбы или замужества, поступления в колледж и т. п.)	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3
42. Завершение систематического образования	____	____	–3 –2 –1 0 +1 +2 +3

Окончание табл. 14.2

	От 0 до 6 месяцев	От 7 месяцев до 1 года	Оценка
43. Длительная разлука с супругом (супругой) (вследствие работы, путешествия и т. п.)	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
44. Заключение помолвки	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
45. Разрыв отношений с любовным партнером/партнершей	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
46. Первая разлука с родным домом	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
47. Примирение с любовным партнером/партнершей	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
Другие недавние события, повлиявшие на Вашу жизнь. Опишите и дайте оценку.			
48. ________________	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
49. ________________	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
50. ________________	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
II РАЗДЕЛ: ТОЛЬКО ДЛЯ СТУДЕНТОВ			
51. Новое обучение на более высоком уровне (в колледже, аспирантуре, профессиональном училище и т. д.)	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
52. Переход в новое учебное заведение того же уровня (вуз, аспирантуру и т. д.)	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
53. Обучение с испытательным сроком	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
54. Потеря места в общежитии или другого места проживания	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
55. Провал важного экзамена	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
56. Смена специализации обучения	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
57. Незавершение образования	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
58. Прекращение обучения	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
59. Вступление в мужское/женское студенческое землячество	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3
60. Проблемы с финансированием обучения (опасность нехватки средств на продолжение учебы)	____	____	−3 −2 −1 0 +1 +2 +3

СИСТЕМА ОЦЕНИВАНИЯ

Сложите все оценки с отрицательным знаком. Это Ваша отрицательная оценка. Затем сложите все оценки с положительным знаком. Это Ваша положительная оценка. Чтобы получить итоговую оценку, подсчитайте абсолютную сумму оценок (т. е. без учета их знаков) для позитивных и негативных событий.

Источник: Sarason I. G., Johnson J. H., Siegel J. M. (1978). Assessing the impact of life changes: Development of the Life Experiences Survey. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 46*, 932–946. Приводится с разрешения автора.

Сегодня исследователи обращают все больше внимания на влияние длительного воздействия стрессоров на здоровье людей. Такие исследования чрезвычайно трудно проводить, поскольку долговременный стресс ведет к разнообразным жизненным изменениям, которые сами по себе могут увеличивать вероятность заболеваний, например к приобретению пагубных для здоровья привычек или возникновению депрессии. И все же исследования все отчетливее выявляют важную роль хронического стресса в возникновении болезней. В частности, Коэн и его коллеги обнаружил, что в отличие от острых стрессовых событий, которые длились менее одного месяца, долговременные события, длившиеся от одного месяца и более, оказались связанными со значительным увеличением риска простудных заболеваний (Cohen, Frank, Doyle et al., 1998).

Преодоление стрессовых ситуаций

Когда мы начинаем осознавать стрессовый характер некоторого события, мы обычно предпринимаем шаги, которые помогли бы нам с ним справиться. **Преодоление,** или **совладание** (*coping*) — это процесс, направленный на то, чтобы справиться с требованиями, которые воспринимаются слишком обременительными или превышающими наши ресурсы (Lazarus, Folkman, 1984; Lazarus, Launier, 1978). Этот процесс выражается в попытках индивида взять стрессовые события под свой контроль.

Преодоление стрессового события — процесс динамический (Aspinwall, Taylor, 1997). Оно начинается с оценки индивидом ситуации, с которой ему предстоит справиться (Major, Richards, Cooper, Cozzarelli & Zubeck, 1998; Tomaka, Blascovich, Kibler & Ernst, 1997). Результаты этой оценки играют решающую роль в последующих усилиях по преодолению стрессовой ситуации. Например, надвигающийся разрыв в отношениях с любовным партнером может вызывать самые различные реакции, в том числе попытки примирения или поиск занятий, которые бы помогли нам отвлечься от переживаний сильной обиды или горя. Обычно исследователи проводят различие между двумя типами усилий по преодолению стресса: связанными с разрешением проблемы и связанными с регулированием эмоций (Lazarus, Folkman, 1984; Leventhal, Nerenz, 1982; Pearlin, Schooler, 1978). *Усилия по разрешению проблемы* выражаются в попытках сделать что-нибудь конструктивное для изменения самой стрессовой ситуации. *Усилия по регулированию эмоций* связаны с попытками контроля над собственными эмоциональными реакциями на стрессовое событие. Оба типа преодоления стресса могут наблюдаться одновременно. Например, в случае разрыва между любовными партнерами они оба могут попытаться его пережить, с одной стороны, не позволяя себе падать духом, а с другой — предпринимая шаги в направлении знакомства с новыми людьми.

Психологи также занимаются изучением более специфических стратегий преодоления стресса (см. для их обзора Taylor, 1999). Некоторые из них представляют собой активные методы преодоления стресса, например поиск информации, планирование или попытка получить помощь от других людей (Aspinwall, Taylor, 1997; Taylor, Aspinwall, 1990). Другие стратегии, связанные с усилиями по регулированию эмоций, включают позитивную интерпретацию случившегося, его принятие или обращение к религии (Park, Cohen & Herb, 1990). Психологи исследуют методы преодоления стресса, связанные с избеганием стрессового события в пове-

денческом или мысленном плане, например при помощи злоупотребления алкоголем или наркотиками или путем дистанцирования от него. Активные методы преодоления стресса чаще используются и лучше подходят для поддающихся изменению ситуаций, тогда как методы по регулированию эмоций могут принести больше пользы в ситуациях, которые не поддаются изменению (например, Vitaliano, DeWolfe, Maiuro, Russo & Katon, 1990). В табл. 14.3 приводятся некоторые из стратегий преодоления стресса, которые используют люди, заболевшие СПИДом.

Таблица 14.3

Стратегии преодоления стресса, вызванного заболеванием СПИДом

От СПИДа погибли многие тысячи людей, и тысячи продолжают жить, иногда годами, зная о своей смертельной болезни. Такая угроза делает востребованными и вызывает к жизни множество форм преодоления, примеры которых содержатся в следующих отрывках, взятых из интервью с гомосексуалистами, больными СПИДом.
Социальная поддержка или поиск информации • Ключевой пункт моей программы состоит в том, что со мной рядом есть надежные, поддерживающие меня люди, всегда готовые уделить мне свое время и внимание, которые всегда придут мне на помощь. Я годами берег эти дружеские отношения и старался их сохранить. • Несмотря на большую поддержку, которую оказала мне моя семья, и большое участие, проявленное ко мне моим партнером, на деле этого оказалось недостаточно. Они не смогли предоставить мне той помощи, в которой я действительно нуждался. Тогда я и обратился к терапевту. По сути, именно она стала тем человеком, который помог мне справиться с этим [знанием о своей болезни] и понять, как мне жить дальше.
Прямые действия • Моя основная задача — прожить с этим следующий день, не очень расстраиваясь. Я бы очень хотел победить эту болезнь. • Моя основная цель заключалась в том, чтобы освободиться от своего прежнего пристрастия к беспорядочным половым отношениям, когда я мог передать эту болезнь кому-нибудь еще. Поэтому я совершенно изменил свой образ жизни, отодвинув все это на задний план.
Отвлечение, бегство или игнорирование • Было очень важно переключить свое внимание на что-то другое, помимо СПИДа, и моя работа оказалась наиболее естественным выходом. Я хороший специалист в своем деле. Я занимаю руководящую должность, и поэтому мне приходится иметь дело с проблемами других людей, что является для меня благом, поскольку, вникая в рабочие проблемы коллег и помогая их решать, я забываю о своей. Я считаю, что для меня это по-настоящему конструктивный способ отвлечься от проблемы. • Я вожу автомобиль. Я обретаю внутреннее равновесие, когда несусь по дороге в своем автомобиле, слушая музыку, а рядом со мной находится мой пес. Это здорово.
Регулирование/разрядка эмоций • Когда вам плохо, вы плачете. Вот то, чем я часто занимался в последнее время по поводу глупых, нормальных или неглупых, но совершенно незначительных вещей и напоминаний о жизни, которая, вероятно, скоро оборвется, поступков, которые я собирался совершить и которые, наверное, мне уже никогда не доведется реализовать. • Иногда я позволяю себе негативные чувства, но вслед за этим я всегда беру себя в руки и говорю себе — ладно, все нормально, ты можешь испытывать такие чувства, но они не должны руководить твоей жизнью.

Личностный рост
• Поначалу известие о том, что я заболел СПИДом, пронзило меня подобно отравленной стреле, я ощутил себя больным человеком, я потерял самоуважение и уверенность в себе. Вот почему я продолжаю работать, чтобы вернуть свое самоуважение и вновь обрести уверенность в своих силах. Не знаю, когда это произойдет, но я чувствую приближение этой поры, того состояния, которое испытывало мое прежнее Я. • Когда с вами происходит что-либо подобное, вы либо ломаетесь и погибаете, либо становитесь еще сильнее, чем прежде. Я чувствую, что справился бы буквально со всем. Ничто не в состоянии выбить меня из седла. Если бы я летел на «Боинге-747» и нам сказали бы, что наш самолет падает, я бы, наверное, достал журнал.
Позитивное мышление и реструктурирование
• Все мы рано или поздно умираем. Я наслаждаюсь красотой нашей Земли, цветами и вещами, которые я люблю. Раньше я не замечал всего этого. Сейчас же я очень часто останавливаюсь, чтобы наклониться и ощутить запах роз, и делаю простые, доставляющие радость вещи. • В последнее время я потратил много усилий, чтобы выработать более позитивное отношение к моей ситуации. На протяжении дня я всякий раз останавливаюсь, когда думаю что-нибудь негативное, говорю «Ой!» и меняю или переформулирую свою мысль. Поэтому я говорю «Замечательно» по 42 000 раз на день. Иногда это вовсе не так, но я убеждаю себя в том, что это так. • Последняя глава еще не дописана. Последняя песня еще не спета. Я пока еще живу на этой земле.
Источник: Reed (1989).

Что такое успешное преодоление стресса?

Что представляет собой успешное преодоление стресса? Это вовсе не простой вопрос, и для оценки степени успешности преодоления стресса исследователи используют разные критерии. В частности, акцент может делаться на измерении влияния преодоления стресса на показатели физиологического и биохимического функционирования организма. В целом принято считать, что усилия по преодолению стресса оказываются более успешными, если они приводят к снижению уровня физиологической активации и таких его показателей, как частота сердечных сокращений, пульса и электропроводность кожи. Второй критерий степени успешности преодоления стресса связан с оценкой того, насколько быстро люди оказываются способны вернуться к прежней жизни. Многие стрессовые события нарушают сложившийся в нашей жизни порядок вещей и дел, мешают нормальной работе и отдыху. Усилия по преодолению стресса могут рассматриваться как успешные в той степени, в которой они позволяют человеку вновь вернуться к обычным для него вещам и делам. Наконец, и чаще всего, исследователи оценивают успешность усилий по преодолению стресса по их эффективности в снижении психологического дистресса. Если благодаря усилиям по преодолению стресса ослабляются негативные эмоции, подобные тревоге и депрессии, они могут расцениваться как успешные (Lazarus, Folkman, 1984).

Успешность преодоления стресса зависит от разнообразия ресурсов индивида. К внутренним ресурсам относятся стили преодоления стресса и характеристики личности. Внешние ресурсы включают деньги, время, социальную поддержку и другие жизненные события, которые могут происходить в это же время. Все эти



Рис. 14.3. Процесс преодоления стресса

факторы взаимодействуют друг с другом, определяя характер процессов преодоления (Taylor, 1999). Модель процесса преодоления стресса представлена на рис. 14.3. Следующий раздел посвящен детальному рассмотрению некоторых из таких ресурсов.

Стиль преодоления

Стиль преодоления (*coping style*) относится к категории внутренних ресурсов преодоления стресса. Он выражает общую тенденцию индивида реагировать на стрессовые события определенным образом.

Избегание или сопротивление. Одни люди встречают стрессовые события прямо, лицом к лицу, тогда как другие пытаются уклоняться от стрессовых событий, снижая их значимость или устраняясь от них при помощи алкоголя, наркотиков или телевизора. В действительности не существует какого-то одного, самого эффективного способа преодоления стресса. Каждый из них обладает своими достоинствами и недостатками. Представляется, в частности, что попытка пережить стресс, преуменьшая его значение или отстраняясь от него, позволяет сравнительно эффективно справляться с кратковременными угрозами. Однако если угроза повторяется снова или носит постоянный характер, избегание не является успешной стратегией. Например, отстранение может помочь преодолеть страх перед походом к дантисту, поскольку оно отгоняет неприятные мысли об этом собы-

тии до тех пор, пока оно наконец не состоится. Но избегание вряд ли поможет справиться с регулярным стрессом на работе, поскольку это не то событие, мысли о котором можно с легкостью отогнать; такой стресс возникает ежедневно, невзирая на любые усилия от него уклониться. Индивиды, использующие избегающий стиль, могут оказаться не в состоянии иметь дело с потенциальными угрозами и не прикладывают достаточных усилий, позволяющих предусматривать и предупреждать возникновение будущих проблем (Suls, Fletcher, 1985; Taylor, Clark, 1986).

В отличие от них, индивиды, преодолевающие угрожающие события с помощью сопротивления, могут эффективно справляться с долговременными угрозами. Но они могут испытывать большую тревогу в отношении преходящих угроз, поскольку привыкли реагировать на стрессор непосредственно (например, Miller, Mangan, 1983). Такой индивид может испытывать страх перед визитом к дантисту и этим создавать внутренний дистресс. Однако он может предпринять конструктивные действия для того, чтобы снизить стресс на своей работе — и тем самым улучшить ситуацию. В целом активные стратегии преодоления стресса оказываются более эффективными по сравнению с уклоняющимися стратегиями, которые обычно усугубляют стрессовые ситуации (например, Felton, Revenson & Hinrichsen, 1984; Holahan, Moos, 1987).

Враждебность. Некоторые из стилей, используемых для преодоления стресса, могут негативным образом сказываться на здоровье. В частности, паттерн реакций враждебности на стрессовые обстоятельства связан с развитием сердечно-сосудистых заболеваний. В этом смысле особенно показателен специфический тип враждебности, называемый циничной враждебностью (*cynical hostility*), характеризующийся подозрительностью, затаенной обидой, частыми вспышками гнева, неприятием и недоверием по отношению к другим людям (Smith, Frohm, 1985; Williams, Barefoor, 1988). Индивиды, склонные формировать негативные суждения о других, часто отличаются высоким уровнем вербальной агрессии, а также проявляют в своем поведении контролируемое и скрытое неприятие в отношении окружающих их людей (например, Smith, Limon, Gallo & Ngu, 1996) (см. табл. 14.4).

Межличностная враждебность может влиять на развитие сердечно-сосудистых заболеваний несколькими способами (Helmers et al., 1995). Во-первых, враждебность связана со способностью сердечно-сосудистой системы реагировать на стресс. То есть люди, демонстрирующие враждебную реакцию, чаще обнаруживают высокие уровни реагирования сердечно-сосудистой системы на стрессовые события, например повышение артериального давления и учащение ритма сердечных сокращений. Таким людям требуется больше времени на восстановление своего нормального физиологического функционирования после возникновения стрессовых событий. И наконец, представляется очевидным, что выражающие враждебность люди извлекают меньше выгод из социальной поддержки (Lepore, 1995) и поэтому, в отличие от других людей, оказываются не в состоянии воспользоваться ее благотворным влиянием на здоровье.

Отнесение циничной враждебности к факторам риска сердечно-сосудистых заболеваний (по крайней мере, у мужчин) является важным прорывом в области исследований болезней сердца, которые остаются основной причиной смертей в Соединенных Штатах и большинстве других развитых стран. Вероятно, истоки данного типа враждебности следует искать в раннем детстве (Woodall, Matthews, 1993), что говорит о возможности его коррекции на ранних стадиях развития.

Следовательно, эта область останется для психологов здоровья предметом тщательного изучения; исследователи будут и впредь разрабатывать способы вмешательства в процесс возникновение этого пагубного, угрожающего здоровью межличностного стиля.

Таблица 14.4

Враждебность и сердечно-сосудистые заболевания

Исследователи рассматривают враждебность как психологическую составляющую процесса развития сердечно-сосудистых заболеваний. Во многих исследованиях для измерения враждебности используется Шкала враждебности Кука и Медли (Cook Medley Hostility Scale) (Cook, Medley, 1954). Ниже приводятся несколько ее пунктов. Утвердительные ответы свидетельствуют о высокой враждебности.
1. Всем совершенно наплевать на то, что со мной происходит. 2. Мне доводилось часто встречать людей, претендовавших на роль экспертов, но на деле оказывавшихся нисколько не лучше меня. 3. У некоторых членов моей семьи есть привычки, которые очень меня раздражают. 4. Мне нередко приходится выслушивать распоряжения гораздо от менее компетентных людей, чем я. 5. Когда я слышу об успехах кого-то, кого я хорошо знаю, это заставляет меня чувствовать себя неудачником. 6. Люди часто меня разочаровывали. 7. Безопаснее всего было бы никому не доверять. 8. У меня часто возникало ощущение, что незнакомые люди критически оценивают меня. 9. Меня обычно настораживают люди, которые начинают выказывать ко мне большее дружелюбие, чем я от них ожидал. 10. Принимая какие-либо решения, я всегда готов к тому, что могу оказаться непонятым другими.
Источник: Cook, W. W., Medley, D. M. (1954). Proposed hostility and pharasaic-virtue scales for the MMPI. *Journal of Applied Psychology, 38,* 414–418.

Внутренние ресурсы преодоления стресса. Психологи выявили наличие у человека некоторых личностных ресурсов, к которым люди могут обращаться с целью улучшения своей психологической адаптации (см. для обзора Taylor, 1999). К ним относится, в частности, **диспозициональный оптимизм,** представляющий собой общее убеждение в том, что все происходящее в жизни должно завершаться позитивными последствиями. Подобный оптимизм позволяет людям более позитивно оценивать стрессовые события (Chang, 1988) и мобилизовывать свои ресурсы для оказания прямого воздействия на стрессор, что позволяет им более успешно приспосабливаться к такого рода стрессовым событиям, как, например, болезнь (Carver, Scheier, 1985; Scheier, Carver & Bridges, 1994). Кроме того, у оптимистов обнаружено меньше негативных изменений, происходящих в иммунной системе в ответ на стресс, по сравнению с менее оптимистически настроенными индивидами (Segerstrom, Taylor, Kemeny & Fahey, 1988), оптимизм также может служить буфером против самой болезни (Schulz, O'Brien, Bookwala & Fleissner, 1995).

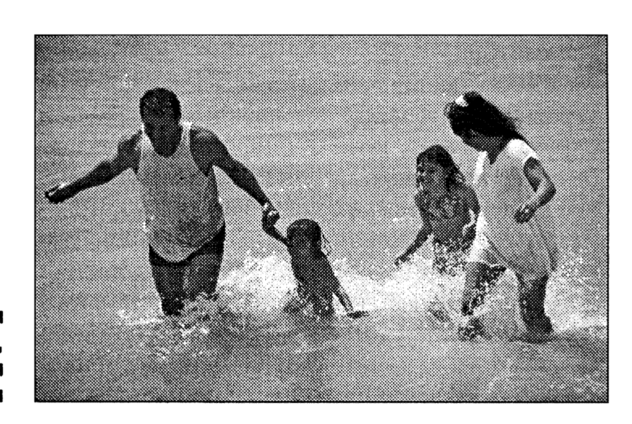
Честные, добросовестные, заслуживающие доверия дети в будущем отличаются более высокой продолжительностью жизни (Friedman et al., 1993; Friedman et

al., 1995a). В любопытных исследованиях, зафиксировавших этот факт, дети, первоначально обследовавшиеся в 1920-х годах, спустя пять десятилетий были подвергнуты повторному обследованию с целью выявления факторов, отвечающих за раннюю смерть. В тех же исследованиях был получен еще один, согласующийся с упомянутым результат, а именно: люди с импульсивным, неконтролируемым характером чаще умирали в молодом возрасте (Friedman et al., 1995b). Почему честные, заслуживающие доверия дети живут дольше? С добросовестными индивидами реже происходят аварии и несчастные случаи, они реже злоупотребляют такими пагубными для здоровья веществами, как алкоголь, табак и наркотики; представляется также, что добросовестность оказывает серьезное и глубокое влияние на релевантные здоровью аттитюды. В результате люди с такими качествами могут отличаться более активным и ответственным подходом к своему здоровью в сравнении с теми, у кого эти личные качества отсутствуют.

Выносливость определяется как совокупность установок, делающих людей стрессоустойчивыми (Kobasa, 1979). К этим установкам относятся чувство долга, позитивное отношение к трудностям и внутреннее чувство контроля. Считается, что эти убеждения служат прочным буфером против негативных эффектов преодоления стресса или изменений (например, Florian, Mikulincer & Taubman, 1995). В других исследованиях, изучавших чувство личного контроля независимо от его связи с выносливостью, было установлено, что индивиды с высоким уровнем личного контроля, как правило, успешнее преодолевали стрессовые события, причем даже такие стрессовые события, которые в принципе не поддаются контролю (например, Helgeson, 1992; Thompson, Spacapan, 1991).

Пеннебейкер и его коллеги (например, Pennebaker, Beali, 1986; Pennebaker, Colder & Sharp, 1990) предположили, что катарсис, процесс раскрытия эмоциональных травм, может иметь благотворные психологические последствия (см. также Lepore, 1997). Религия также дает многим людям дополнительные силы и утешение в их столкновении со стрессовыми событиями (Blaine, Crocker, 1995; McIntosh, Silver & Wortman, 1993).

С другой стороны, различные личностные проблемы, такие как невроз, заставляют людей переоценивать серьезность стрессовых событий, острее переживать проблемы и сильнее реагировать на них (Suls, Green & Hillis, 1998; Suls, Martin & David, 1998). Кроме того, невротики обнаруживают у себя большее количество физических симптомов заболевания, несмотря на то что в ряде случаев они в дей-



Социальная поддержка позволяет людям не только сохранять хорошее здоровье, но и быстро восстанавливаться после болезни

ствительности оказываются больными не более чем другие люди (например, Brown, Moskowitz, 1997; Cohen, Doyle, Skoner et al., 1995). Невротики также, по-видимому, переживают больше социальных конфликтов и сильнее реагируют на них, в результате чего возникает нехватка социальной поддержки, которая в противном случае смогла бы помочь им преодолеть последствия стрессовых событий. В следующем разделе мы рассмотрим, насколько полезной может оказываться социальная поддержка.

Социальная поддержка

В главах 9 и 10 мы показали, какую важную роль играют социальные взаимоотношения в удовлетворении социальных потребностей человека. Недавние исследования психологов в области здоровья показывают, что социальная поддержка может также ослаблять последствия стресса, помогать людям в преодолении стресса и улучшать их здоровье (см. Sarason, Sarason & Gurung, 1997; для обзора Taylor, 1999). **Социальная поддержка** — это процесс межличностного обмена, в ходе которого один человек оказывает помощь другому. Существует несколько способов оказания социальной поддержки. Во-первых, это *эмоциональное участие*, выражающееся в симпатии, любви или сопереживании. Например, если вы переживаете по поводу разрыва со своим романтическим партнером, такой поддержкой могло бы стать участие ваших подруг (друзей). Во-вторых, это *инструментальная помощь* в материальной форме или в форме оказания услуг. Например, если из-за неисправности вашей машины вы не можете вовремя добраться до университета, вас бы очень выручило предложение друга починить ваш автомобиль или подвезти вас на занятия. Третий вид социальной поддержки — *обеспечение информацией*, касающейся стрессового события. Например, если вы чувствуете, что плохо подготовлены к экзамену, и кто-то, кто сдавал его в прошлом году, делится с вами информацией о характере вопросов на промежуточном и итоговом экзаменах, это может чрезвычайно помочь вам. Наконец, информация может оказывать поддержку, когда она релевантна нашей *самооценке*. Например, если вы не уверены в правильности своего решения о разрыве со своим романтическим партнером, информация от ваших друзей, свидетельствующая о правоте и разумности ваших действий, помогает вам обрести уверенность. Социальная поддержка может исходить от супруга или партнера (Sherbourne & Hays, 1990), членов семьи, друзей, из области социальных и общественных контактов, товарищей по клубу, церковных прихожан, коллег по работе или своего начальства (Buunk, Doosje, Jans & Hopstaken, 1993).

Впечатляющие свидетельства важной роли социальной поддержки в борьбе с угрозой заболевания мы находим в результатах опроса взрослых респондентов округа Аламеда, штат Калифорния (Berkman, Syme, 1979). Почти 7000 человек были проинтервьюированы в отношении их личных, социальных и общественных связей. Затем, в течение последующих 9 лет отслеживались случаи смертей. Результаты показали, что люди, имевшие мало социальных и общественных связей, в этот период умирали чаще, чем люди, имевшие больше таких связей.

Социальная поддержка эффективно снижает психологический дистресс при возникновении стрессовых событий (Broman, 1993; см. для обзора Taylor, 1999). В частности, она помогает студентам справляться со стрессорами, связанными с учебой в колледже (Lepore, 1995). Социальная поддержка также снижает вероят-

ность заболевания и сокращает период восстановления после разнообразных болезней (House, Landis & Umberson, 1988), начиная с обычной простуды (Cohen, Doyle, Skoner, Rabin & Gwaltney, *в печати*) и заканчивая сердечными заболеваниями (Bruhn, 1965). Социальная поддержка семьи снижает вероятность приобщения индивида к нездоровому образу жизни и увеличивает вероятность того, что он усвоит полезные формы поведения, которые, в свою очередь, связаны с поддержанием хорошего здоровья (Wickrama, Conger & Lorenz, 1995). Социальная поддержка также улучшает функционирование иммунной системы (Kiecolt-Glaser, Glaser, 1995) в ответ на разнообразные хронические заболевания, в том числе рак, сердечно-сосудистые заболевания, диабет и ревматоидный артрит (см. для обзора Taylor, Aspinwall, 1990). Кроме того, социальная поддержка влияет на усвоение здоровых привычек и здоровых форм поведения, что описывается в разделе «Культурный факт» данной главы.

Кто получает социальную поддержку? Получают ли большую поддержку от своей семьи и друзей только определенные люди? Или социальная поддержка является исключительно внешним ресурсом, которым люди могут пользоваться, благодаря семье и близким друзьям? В известной степени, социальная поддержка осуществляется по той и по другой причине (Davis, Morris & Kraus, 1998). По-видимому, определенные люди чаще получают социальную поддержку, в то же время специфические стрессоры или обстоятельства также могут в большей степени подталкивать к оказанию социальной поддержки людям, которые в ней нуждаются. В отношении личностной стороны, Вон Драс и Зиглер (Von Dras, Siegler, 1997) обнаружили, что молодые люди, сформировавшие у себя общительный и дружелюбный характер в подростковом возрасте, впоследствии чаще получали социальную поддержку. Эти данные говорят о том, что развитие и совершенствование межличностных умений в раннем возрасте обеспечивает получение социальной поддержки в последующей жизни. Эмоциональная близость с родителями связана с социальной поддержкой во взрослом возрасте (Graves, Wang et al., 1998), в то время как дети, пережившие развод родителей, в будущем создавали более нестабильные браки и раньше умирали по сравнению с индивидами из полных семей или семей, сохранивших свою стабильность (Tucker, Friedman, Schwartz et al., 1997). Таким образом, хотя наличие семьи и близких друзей позволяет обеспечить социальную поддержку в широкой жизненной перспективе, определенные виды социального поведения, способствующие получению социальной поддержки со стороны других людей, могут вырабатываться в более раннем возрасте. Люди, отличающиеся большей сдержанностью в своих социальных взаимоотношениях или испытывающие страх перед близостью, по-видимому, характеризуются меньшими возможностями в приобретении или использовании социальных ресурсов (Emmons, Colby, 1995).

В исследованиях предпринимались попытки определить, каким образом социальная поддержка влияет на стресс, при этом наиболее часто рассматривались две возможности. Согласно первой гипотезе, названной *гипотезой прямого влияния*, социальная поддержка постоянно оказывает благотворное влияние, как в обычной повседневной жизни, так и во время стресса. В соответствии с другой гипотезой, названной *гипотезой буферного влияния*, благотворные эффекты социальной поддержки для физического и психического здоровья проявляются главным образом в периоды сильного стресса. Эмпирические исследования свидетельствуют

КУЛЬТУРНЫЙ ФАКТ

Изменение влияющего на здоровье поведения. Использование социального окружения

Большинство процедур вмешательства, предназначенных для изменения привычек, наносящих ущерб нашему здоровью, отличаются индивидуальной направленностью. Например, сообщения средств массовой информации, хотя они и адресуются широкой аудитории, нацелены на то, чтобы по отдельности убедить каждого курильщика отказаться или сократить употребление сигарет. Такой подход может достигать определенного успеха в культуре, где подчеркивается личная независимость. Однако в коллективистски ориентированных культурах подход, фокусирующийся главным образом на социальной сети и социальном окружении индивида, может оказаться более успешным.

Такого рода подход представляется оправданным в отношении латиноамериканцев. Во многих латиноамериканских культурах ожидание социальной поддержки или ее отсутствия оказывается более сильным предиктором здорового поведения, нежели установки, касающиеся здоровья. Значение социальной сети в жизни латиноамериканцев может оборачиваться как позитивными, так и негативными последствиями. Например, представления курильщиков-латиноамериканцев о том, как на их курение реагируют другие люди, оказываются важными для понимания их аттитюдов к курению и соответствующего поведения (Marin, Marin, Otero-Sabogal, Sabogal & Perez-Stable, 1989). К сожалению, страх лишиться социальной поддержки значимых людей, в особенности – членов семьи, может заставлять латиноамериканцев утаивать свой ВИЧ-статус или свою гомосексуальную или бисексуальную ориентацию, что, в свою очередь, может удерживать их не только от поиска социальной поддержки в ситуациях, когда они остро в ней нуждаются, но и от попыток урегулировать свое рискованное поведение (Mason, Marks, Simoni, Ruiz & Richardson, 1995).

К счастью, апелляции к социальной поддержке могут использоваться для планирования вмешательств с целью устранения вредных для здоровья привычек. В ситуации борьбы с курением, например, акцент на том, что прекращение курения – хороший пример для детей, положительно сказывается на здоровье членов семьи, устраняет плохой запах изо рта и помогает экономить деньги, будет гораздо больше отвечать социальной ориентации латиноамериканского сообщества, нежели индивидуалистическая установка, свойственная традиционной антиникотиновой пропаганде, подчеркивающей опасности, связанные с личным здоровьем курильщика (Marin, Marin, Perez-Stable, Otero-Sabogal & Sabogal, 1990). Таким образом, латиноамериканские ценности семейного традиционализма (значение, придаваемое семье) и симпатии (стремление к мягким и сердечным межличностным отношениям) могут играть как положительную, так и отрицательную роль в деле улучшения или разрушения здоровья (Szapocznik, 1995).

Исследователи все больше признают роль социальной поддержки в изменении пагубных для здоровья привычек не только у латиноамериканцев. В частности, они считают, что снижение веса или сокращение курения с большим успехом достигается в ситуациях групповой работы, нежели в ситуациях индивидуального вмешательства (Brownell, Stunkard & McKeon, 1985). Врачи обнаруживают, что пациенты чаще следуют их рекомендациям, если важность соблюдения назначенного режима лечения осознают их супруги или даже дети (Wallston, Alagna, DeVellis & DeVellis, 1983). Люди чаще практикуют определенные формы здорового поведения, например безопасный секс, если в этом их поддерживают члены семьи и друзья (Catania et al., 1991).

Коллективистские культуры помогли нам извлечь важный урок в отношении того, как апеллировать к людям, чтобы они отказались от вредных для здоровья привычек. Понимание того, каким образом социальное окружение влияет на эти привычки, включение процедур вмешательства в социальный контекст, поддержка людей, играющих важную роль в жизни конкретного индивида и обращение к его ответственности перед другими людьми – все это способствует конечному успеху в формировании здорового поведения.

о том, что социальная поддержка может оказывать как прямое, так и косвенное влияние (Cohen, Hoberman, 1983).

Одно достаточно очевидное, но тем не менее важное обстоятельство связано с тем, что социальные взаимоотношения могут способствовать психологической адаптации, усвоению форм здорового поведения и восстановлению после болезни лишь в том случае, если они носят поддерживающий характер. Социальные взаимоотношения обладают также разрушительным потенциалом, так как, что очевидно, конфликтные межличностные отношения, например те, что можно наблюдать у ссорящихся или разводящихся семейных парах, могут оказывать негативное воздействие на адаптацию (например, Holahan, Moos, Holahan & Brennan, 1997; Major, Zubek, Cooper, Cozzarelli & Richards, 1997) и на физиологические показатели здоровья (например, Malarkey, Kiecolt-Glaser, Pearl & Glaser, 1994). Таким образом, социальные взаимоотношения могут не только улучшать здоровье, но и обладают потенциалом к его разрушению.

Борьба со стрессом

Некоторым людям трудно самостоятельно справиться со стрессовыми ситуациями. Чтобы помочь им сделать это более эффективно, были разработаны программы борьбы со стрессом. В ходе таких программ людей обучают методам, которые они могут впоследствии использовать для преодоления разнообразных стрессовых событий. Программы также могут быть посвящены преодолению конкретного стрессового события (например, Meichenbaum, Jaremko, 1983; Taylor, 1999).

Рассмотрим в качестве примера учебный стресс в колледже. Учеба в колледже — нелегкое испытание для многих студентов. Некоторые из них впервые оказались вдали от дома, столкнувшись с необходимостью решать проблемы, связанные с проживанием в общежитии в окружении незнакомых людей. Может случиться так, что молодому человеку придется делить комнату с соседом, сильно отличающимся от него самого по воспитанию и образу жизни. Шумная обстановка, общие душевые, казенная пища и жесткий учебный график — все это может оказаться весьма непростым испытанием. Кроме того, новоиспеченный студент может осознать, что и сама учеба в колледже гораздо сложнее, нежели это ему представлялось ранее. Блиставший в своей школе ученик может обнаружить, что в колледже он ничем не отличается от многих других студентов. Учебная нагрузка оказывается более серьезной, а оценки, как правило, более низкими. Получение первых оценок *C*, *D* и *F* может болезненно повлиять на самооценку и вызвать чувства обеспокоенности и тревоги.

Некоторые колледжи и университеты разработали специальные программы помощи студентам справляться с этими стрессовыми событиями путем обучения их методам борьбы со стрессом. Обычно на первом этапе в рамках таких про-

грамм студентам объясняют, что представляет собой стресс и какую нагрузку он оказывает на организм человека. Студенты узнают о том, что у каждого индивида есть свое представление о стрессе, что жизнь в колледже не обязательно должна оказываться стрессовой, но может стать таковой в зависимости от того, как ее воспринимает студент. Получив эту информацию, студенты начинают понимать, что, овладев соответствующими методами борьбы со стрессом, они смогут снизить число возникающих в их жизни стрессовых событий. В ходе обмена своими переживаниями стресса, многие студенты приходят к осознанию того факта, что другие студенты испытывают сходные переживания.

На следующей фазе студентов учат внимательно отслеживать свое поведение и регистрировать все обстоятельства, вызывающие у них наибольший стресс. Они также записывают свои физиологические, эмоциональные и поведенческие реакции на стрессовые события. Молодые люди фиксируют любые свои действия, при помощи которых они пытаются совладать со стрессовыми ситуациями, такие как сон, еда, просмотр телевизора или употребление наркотиков или алкоголя.

Когда студенты овладевают способностью отслеживать свои реакции на стресс, их побуждают выяснить, что же является пусковыми сигналами для таких реакций. Например, студентка может особенно остро переживать трудности учебной жизни лишь в случаях, когда она должна выступать перед аудиторией, тогда как другой студент может испытывать стресс главным образом тогда, когда думает о необходимости использовать компьютер в каком-либо конкретном курсе. Обнаруживая и фиксируя обстоятельства, заставляющие их переживать чувства стресса, студенты могут четче идентифицировать уязвимые стороны своего характера.

Затем студентов учат осознавать негативный внутренний диалог с самими собой, в который они включаются при столкновении со стрессовыми событиями. Например, студентка, которая испытывает страх выступления перед аудиторией, может осознать, каким образом ее внутренний диалог способствует возникновению у нее стресса («Я ненавижу отвечать на вопросы» и «Я всегда становлюсь косноязычной»). Такой негативный внутренний диалог подрывает чувство самоэффективности и становится объектом изменения в процессе последующего вмешательства.

После этого студенты обычно ставят перед собой специфические цели, которых они хотят достичь для того, чтобы уменьшить переживаемый ими в колледже учебный стресс. Например, вышеупомянутая студентка может поставить перед собой задачу научиться выступать перед аудиторией без переживания обычно связанного с этим чувства страха. Для другого студента целью может стать обращение за помощью к конкретному профессору. Вслед за постановкой целей студенты намечают определенные действия, которые могут помочь им достичь желаемых результатов. Например, студентка, испытывающая страх выступления перед аудиторией, может решить для себя, что начнет поднимать руку всякий раз, когда будет знать ответы на вопросы фактического характераи для ответа достаточно всего лишь одного-двух слов. Начав с такого, сравнительно небольшого, выступления перед аудиторией, она может перейти к более продолжительным ответам, приучая себя, таким образом, ко все более эффективному выступлению.

Вслед за формулировкой целей и определением необходимых действий студенты должны научиться включаться в позитивный внутренний диалог. Например, студентка, желающая победить свой страх устного выступления перед ауди-

торией, могла бы напоминать себе о случаях своих успешных выступлений на публике. В случае достижения определенных успехов она могла бы похвалить себя, отметив положительные стороны такого опыта (например, удержание внимания аудитории или некоторые удачные высказывания). По мере возрастания эффективности девушка могла бы попытаться использовать благоприятные возможности для публичного выступления и всякий раз вознаграждать себя каким-нибудь приятным способом, например походом в кино.

Параллельно студенты осваивают определенные способы коррекции собственных физиологических реакций на стресс. Такие методы обычно представляют собой различного рода техники релаксации, в число которых могут входить глубокое дыхание, мышечная релаксация, управляемое воображение или медитация (English, Baker, 1983). Эти методы позволяют снижать частоту сердечных сокращений, величину мускульного напряжения и артериального давления. Когда студент обнаруживает у себя в ходе решения какой-либо задачи эмоциональные трудности, он берет 5- или 10-минутный перерыв, переходит на глубокое дыхание и полностью расслабляется, после чего вновь возвращается к ее решению уже не испытывая прежнего напряжения.

Большинство программ борьбы со стрессом включают множество когнитивных и поведенческих методов, которые индивид может использовать для преодоления стресса. Одни методы могут эффективнее помогать одним студентам, в то время как другие — другим. Ознакомление студентов с разнообразными методами преодоления стресса дает им возможность испытать различные способы и впоследствии выбрать из них те, которые им представляются наиболее эффективными.

Симптомы, болезнь и лечение

Осознание человеком своего заболевания является как социальным, так и психологическим процессом (Taylor, 1999).

Осознание и интерпретация симптомов

Чтобы признать себя больным, вы должны сначала заметить у себя некоторые симптомы. Это отчасти является психологическим процессом, зависящим от фокуса внимания. Люди, постоянно фокусирующие внимание на самих себе, социально изолированные, живущие одни или ведущие сравнительно малоактивную жизнь, чаще обращают внимание на возникновение у себя различных симптомов. И наоборот, люди, которые фокусируют внимание на своем окружении и делах, ведут активную социальную жизнь, работают вне дома и живут вместе с другими членами семьи, реже обращают внимание на наличие симптомов (Pennebaker, 1983; Petrie & Weinman, 1997).

Направляет ли человек свое внимание на внешнее окружение или на самого себя — зависит от ситуационных факторов. Однообразные и скучные ситуации заставляют людей внимательнее прислушиваться к собственным ощущениям, в то время как интересные ситуации отвлекают их внимание. Например, бегуны трусцой чаще замечают усталость и обращают внимание на связанные с бегом симптомы, если они бегут скучным и монотонным маршрутом, чем в тех случаях, когда их путь интересен (Pennebaker, Lightner, 1980; см. также Fillingim, Fine, 1986).

Интерпретация людьми поступающей информации может направляться их ожиданиями — и то же самое происходит с информацией о симптомах (Leventhal, Nerenz & Strauss, 1980). Например, женщины, которые верят в то, что менструации должны сопровождаться психологическим дистрессом и физической симптоматикой, чаще сообщают о соответствующих переживаниях. В действительности же женщины, ожидавшие появления у себя подобных симптомов и дистресса, преувеличивали степень своих переживаний, что было выявлено при сравнении их ретроспективных отчетов о дистрессе и физических симптомах с теми дневниковыми записями, которые они должны были вести в течение своих менструальных циклов (McFarland, Ross & DeCourville, 1989). Важным источником ожиданий в отношении интерпретации симптомов может оказываться культура. Во многих культурах распространены стандартные объяснения причин тех или иных симптомов, и эти интерпретации влияют на способ классификации болезни и выбор предполагаемого лечения (Klonoff, Landrine, 1992; Landrine, Klonoff, 1994).

На переживание симптомов также влияет настроение. Люди, находящиеся в плохом настроении, чаще жалуются на различные боли и недомогания в сравнении с индивидами, находящимися в хорошем настроении (Salovey, Bimbaum, 1989). Постоянно плохое настроение, которое наблюдается у невротиков или других людей с хроническими негативными аффектами (такими как тревожность и депрессия), сопровождается бóльшим количеством отмечаемой ими у себя симптоматики и физических заболеваний (Gramling, Clawson & McDonald, 1996; Watson, Pennebaker, 1989).

Удовлетворенность по поводу важных сторон своей жизни, включая работу и дом, как правило, связана с низкими уровнями симптоматики; наоборот, чрезвычайная высокая нагрузка на работе и/или высокая степень ответственности за многих других людей увеличивает симптоматику и ослабляет физическое здоровье (Barnett, Davidson & Marshall, 1991; Shumaker, Hill, 1991). Женщины переживают больше симптомов (и имеют больше физических болезней) в сравнении с мужчинами (Kaplan, Anderson & Wingard, 1991).

Прежний опыт также вносит свой вклад в возникающие реакции на симптомы (Jemmott, Croyle & Ditto, 1988; Safer, Tharps, Jackson & Leventhal, 1979). Например, если у вас часто болело горло, вы будете склонны игнорировать какое-либо другое заболевание, даже если отмечаете необычные для себя симптомы.

Как говорилось в главе 2, когнитивные теории или схемы событий оказывают сильное влияние на наше восприятие и интерпретацию событий (Schartzman, Lees, 1996). Исследования показывают, что такие представления могут играть важную роль в интерпретации симптомов и преодолении болезни. По мнению исследователей, пациенты формируют упорядоченные, ментальные картины своих симптомов, которые впоследствии влияют на их поведение в ходе болезни (например, Bishop, 1990; Lau, Bernard & Hartman, 1989; Nerenz, Leventhal, 1983; Turk, Rudy & Salovey, 1986). По своей сути — это схемы болезни. Они включают в себя такие факторы, как название болезни, ее симптоматика (т. е. ее характер), причину, продолжительность и последствия.

Принято выделять по меньшей мере три модели болезней (Nerenz, Leventhal, 1983). *Острая болезнь* отличается небольшой продолжительностью, отсутствием долговременных последствий и предположительно вызывается специфической вирусной или бактериальной инфекцией. Пример острой болезни — грипп. *Хро-*

ническая болезнь вызывается множеством факторов, к числу которых относятся вредные для здоровья привычки, и характеризуется большой продолжительностью, часто с серьезными последствиями. Примером такой хронической болезни служит рак. *Циклическая болезнь* отличается сменой периодов возникновения и исчезновения симптоматики. Пример такой болезни — повторяющиеся проявления герпеса.

Иногда пациенты усваивают неточные модели для своих болезней (Weinman, Petrie & Moss-Morris, Horne, 1996). Например, пациенты, страдающие гипертонией (повышенным артериальным давлением), могут полагать, что это острая болезнь, когда на самом деле она хроническая. Следовательно, люди могут считать, что если они чувствуют себя хорошо, их артериальное давление находится под контролем и в лечении они больше не нуждаются (Meyer, Leventhal & Gutmann, 1985). В действительности гипертонию называют тихим убийцей именно из-за того, что пациенты зачастую не испытывают никаких симптомов и делают из этого ошибочный вывод о том, что им больше не нужно лечиться. Представляется важным, чтобы врачи и другие специалисты в области здравоохранения выявляли у пациентов схемы их болезней, чтобы убедиться в том, пользуются ли те адекватной моделью в понимании и лечении своего заболевания (Blascovich et al., 1992; Lacroix, Martin, Avendano & Goldstein, 1991).

Социальное взаимодействие также влияет на способы интерпретации симптомов. Иногда, почувствовав себя нехорошо, мы консультируемся с друзьями или членами семьи, чтобы узнать, не имели ли они прежде похожих симптомов, или же узнать их мнение о том, что бы эти симптомы могли означать. Очень часто люди обмениваются подобной информацией перед тем, как обратиться к врачу. Вы принесете себе больше пользы, будучи предупреждены о том, что легкая боль в горле может оказаться предвестником гриппа, чем в том случае, если узнаете, что другие сталкивались с подобными симптомами и приписывали их загрязненности атмосферы.

Наконец, важной детерминантой того, обратят ли люди свое внимание на симптомы и посчитают их серьезными или нет, является чувство боли. Вместе с тем боль содержит в себе значительный культурный компонент. Существуют сильные культурные различия в отношении восприятия боли (например, Morse, Morse, 1988; Zborowski, 1952). Еще более важным оказывается наличие серьезных культурных различий в интерпретации болевых ощущений. Например, в одних культурах люди реагируют главным образом на силу переживаемых ими болезненных ощущений, тогда как в других культурах реакции зависят от того, как люди объясняют себе причины этой боли; в последних культурах может игнорироваться даже сильная боль, если ее причина воспринимается тривиальной, а меньшие по силе болезненные ощущения могут служить сигналом к лечению, если за ними кроется предположительно серьезное заболевание.

В этом разделе мы сделали акцент на психологических факторах, влияющих на то, как и когда люди замечают симптомы, переживают их и интерпретируют как признаки болезни. Важно осознавать, однако, что на переживание симптомов и принятие решения о необходимости лечения в значительной мере влияет качество жизни. Например, женщины болеют чаще мужчин — фактор, приписываемый меньшей оплате их труда; более низким заработкам; большему количеству часов, затрачиваемому на домашнюю работу, уходу за детьми и помощи другим;

и меньшему количеству часов, отводимых на отдых и сон. В целом мужчины, как правило, исполняют более высоковознаграждаемые социальные роли, чем женщины; однако, когда половые различия в социальных ролях исчезают, мужчины начинают болеть чаще женщин (Bird, Fremont, 1991). Таким образом, если бы гендерные роли уравнялись, в частности в отношении сопряженного с ними уровня стресса, здоровье женщин как минимум не уступало бы здоровью мужчин и даже, вероятно, превосходило бы его.

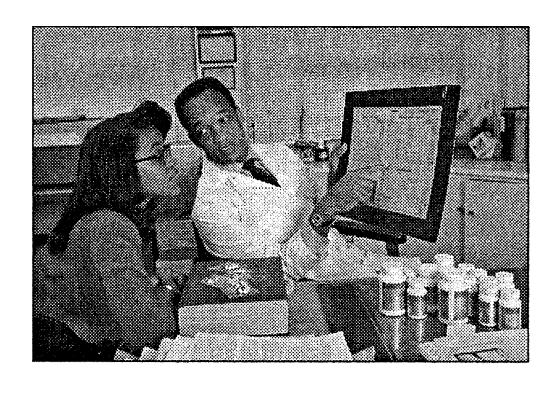
Те же самые соображения верны и для других, находящихся в менее благоприятных условиях и переживающих непропорционально больший стресс, слоев американского общества. Подверженность афроамериканцев гипертонии и сердечным приступам можно объяснить, по крайней мере отчасти, сочетанием высокострессовых условий проживания, низкого уровня дохода и расовых предубеждений (Harburg et al., 1973; Williams, Collins, 1995). Таким образом, акцент на психологических факторах не должен заслонять собой очень важной роли, которую играют в переживании симптомов и уровне заболеваемости социально-экономические факторы.

Взаимодействие между пациентом и врачом

Иногда симптомы приводят нас к дверям медицинского кабинета. Взаимодействие с врачом или медицинской сестрой по поводу лечения — это сложный социальный процесс, включающий межличностную коммуникацию, межличностное восприятие, социальные оценки и социальное влияние. Одна из первых оценок, которую выносит большинство пациентов, касается профессиональной компетентности врача. Однако люди мало знают о медицине и предпринимаемых способах лечения, поэтому они оценивают качество медицинского обслуживания лишь на основе той информации, которой обладают: нравится им врач или нет, кажется ли он приветливым и дружелюбным или холодным и необщительным.

Когда людей просят определить, что они считают важным в медицинском обслуживании, они расценивают манеру оказания этих услуг как не менее важный аспект, чем их техническое качество (Feletti, Firman & Sanson-Fisher, 1986; Scarpaci, 1988).

Одной из проблем, возникающих во взаимодействиях с врачами, даже когда пациенты и врачи изначально доверяют друг другу, является неправильная коммуникация. Врачи часто злоупотребляют использованием жаргона и технического языка, которого не понимают пациенты, и могут непреднамеренно деперсонали-



Качество общения между пациентом и врачом можно повысить, обучая врачей способам эффективной коммуникации

зировать пациента, имея дело скорее с симптомами пациента, нежели с пациентом как личностью (Chafetz, 1970; Kaufman, 1970).

Недавно, когда меня привезли в больницу для срочной глазной операции, врач хирургического отделения, начавший со мной разговор, резко его прервал, как только меня положили на операционный стол. Хотя я еще не находился под действием успокаивающих или анестезии, он вел себя так, как если бы я находился без сознания, адресуясь со всеми вопросами к моему другу: «Как его имя? Где он работает? Он настоящий доктор наук?» и т. д. Когда меня положили на стол, эти два человека стали разговаривать обо мне так, как если бы меня там не было вовсе! После того как рану зашили и меня сняли со стола, врач возобновил со мной разговор, и мое существование было вновь признано (Zimbardo, 1970, p. 298).

Пациенты также вносят свой вклад в несовершенство коммуникации, не уделяя достаточного внимания тому, что говорит им врач, реагируют на не относящиеся к делу ситуационные стимулы и усматривают в комментариях врача смысл, которого они не содержат (DiMatteo, DiNicola, 1982; Golden, Johnston, 1970; Greer, 1974). Например, пациент может быть настолько расстроен и обеспокоен болью в горле, что не слышит инструкций врача в отношении принятия пенициллина.

Условия медицинского обслуживания также вносят вклад в нарушение эффективной коммуникации. Сегодня большинство людей в США получают медицинское обслуживание через систему предоплаты финансирования и обеспечения, называющуюся организацией поддержания здоровья (*health maintenance organization, HMO*) (Spragins, 1996), что вызывает известную неудовлетворенность медицинским обслуживанием. Например, на приеме у врача может одновременно находиться большое число пациентов, в результате чего ему приходится максимально сокращать количество времени на осмотр каждого. В этой ситуации от пациента требуется описать свои симптомы врачу как можно рациональнее и точнее, тогда как больной может оказаться просто не в состоянии это сделать; трудно быть рациональным и логически последовательным, когда испытываешь боль, когда у тебя жар или ты просто напуган возможными последствиями конкретной болезни.

Несовершенная коммуникация между пациентом и врачом представляет собой проблему по нескольким причинам. Во-первых, она может оттолкнуть пациента от повторного обращения за медицинскими услугами. Пациенты, чьи эмоциональные потребности не получают удовлетворения в процессе взаимодействия с врачом, впоследствии реже обращаются к этому врачу (Ware, Davies-Avery & Stewart, 1978). Во-вторых, что оказывается еще важнее, пациенты могут не следовать рекомендациям врача.

Выполнение лечебных рекомендаций. Французский драматург XVII столетия Мольер остроумно описал отношение врачей и пациентов к лечебным рекомендациям.

Король. Вы были у врача. Что он говорит?

Мольер. Сир, мы просто беседуем. Он дает мне советы, которым я не следую, и мне становится лучше (Treue, 1958, p. 41, цит. по: Koltun, Stone, 1986).

В зависимости от вида заболевания и характера рекомендации, невыполнение лечебных предписаний колеблется в пределах от 15% для таких средств лечения, как прием таблеток или использование мазей, до ошеломляющей цифры 93% для

советов, касающихся изменения образа жизни, таких как прекращение курения или снижение веса (Haynes, McKibbon & Kanani, 1996; Kaplan, Simon, 1990).

Можно выделить несколько факторов, влияющих на невыполнение больными рекомендаций врача (см. для обзора Taylor, 1999). Во-первых, пациенты могут оказаться недовольными качеством медицинского обслуживания и решить просто не следовать рекомендациям. Во-вторых, чтобы соблюдать назначенный курс лечения, пациент должен его понимать, между тем такое понимание часто не достигается. Следование рекомендациям усиливается, когда пациент получает ясные, высказанные лишенным профессионального жаргона простым языком объяснения причин расстройства, диагноз и рекомендации по лечению (Hauenstein, Schiller & Hurley, 1987). Соблюдение рекомендаций также усиливатся, когда инструкции излагаются в письменном виде, когда пациент повторяет услышанные от врача инструкции, когда ему объясняют любые неясности и когда инструкции повторяются больше одного раза (DiNicola, DiMatteo, 1984). К сожалению, эти очевидные простые действия зачастую не выполняются.

Характер лечения также влияет на поведение пациента. Сложные сочетания различных способов лечения будут реже исполняться надлежащим образом, нежели какой-нибудь один способ (Blumenthal, Emery, 1988; Siegel, Grady, Browner & Hulley, 1988). Пациенты реже следуют рекомендациям, охватывающим периоды в несколько месяцев, чем лечению, продолжающемуся несколько дней; через некоторое время рекомендации начинают нарушаться. Процедуры, мешающие выполнению пациентами их повседневных дел, перестают соблюдаться чаще, чем те, которые они могут сравнительно просто внедрить и использовать (Kirscht, Rosenstock, 1979). Например, пациент, которому рекомендуют делать перерыв для отдыха посреди рабочего дня, может обнаружить, что это практически нереализуемо (Turk, Meichenbaum, 1989).

Пациенты следуют лечению тем чаще, чем в большей степени оно выглядит «медицинским». Например, пациент будет гораздо охотнее принимать горькую на вкус таблетку каждые три часа в течение трех дней, нежели отдыхать, избегать стресса, отвыкать от курения или заниматься снижением веса. Причина состоит в том, что пациенты могут не признавать рекомендации, касающиеся образа жизни, подлинно медицинскими, и поэтому их не соблюдать. Они могут считать, что их социальная активность, степень интенсивности трудовой деятельности и то, курят они или нет, является их личным делом и что работа врача должна ограничиваться предоставлением «медицинских» способов лечения для диагностированной им болезни.

Другая причина, из-за которой редко соблюдаются рекомендации врача по изменению образа жизни, заключается в том, что эти стороны жизни с трудом поддаются модификации (Turk, Meichenbaum, 1991). Как уже отмечалось ранее, такие устойчивые формы поведения, как переедание, курение или чрезмерное употребление алкоголя, могут превращаться в привычки и связываться с определенными ситуационными признаками и стимулами социального окружения. Эти ситуационные признаки могут самостоятельно поддерживать поведение, даже при наличии мотивации к его изменению.

Иногда люди переживают *сопротивление* — психологическое состояние, возникающее, когда люди чувствуют, что их свобода произвольно кем-то ограничивается (Brehm, Brehm, 1981). Нарушение свободы может создавать чувство угрозы,

особенно если оно касается важных для индивида вещей. Многие болезни и способы лечения обладают именно таким эффектом. Например, назначение врачом постельного режима может показаться вам произвольным и бессмысленным решением. К тому же это может привести к тому, что вы пропустите внутрисеместровый экзамен и несколько вечеринок! При таких обстоятельствах степень соблюдения лечебных рекомендаций будет низкой как по причине ущемления личных свобод, так и по причине фрустрации, возникающей, когда человек лишается возможности сделать то, чего он хочет (Rhodewalt, Markroft, 1988).

Улучшение коммуникации между пациентом и врачом. Каким образом мы можем улучшить коммуникацию между пациентом и врачом? Одним из способов является обучение врачей приемам эффективного взаимодействия. Например, в медицинских вузах можно обучать будущих врачей тому, как доводить до пациентов информацию в доступной для них форме, не употребляя профессионального жаргона, но и не слишком упрощая ее. В программах обучения также подчеркивается важность четкой передачи информации и обращения к пациенту с просьбой пересказать услышанное, чтобы гарантировать, что пациент все правильно понял. Демонстрация теплого и дружественного отношения к пациенту при помощи таких простых форм невербального поведения, как улыбка, наклон вперед или пожимание рук, также может улучшать качество коммуникации (DiMatteo, Hays & Prince, 1986).

Врачи, усвоившие эффективные способы социального влияния, описанные в главе 8, также могут улучшить процесс коммуникации и в конечном счете усилить следование пациентов их лечебным рекомендациям (Rodin, Janis, 1979). Врачи — люди с высоким статусом и обладают высокой степенью авторитета благодаря своим медицинским знаниям. Такой тип власти называется *легитимной властью*. Врачи могут также приобретать *референтную власть*, становясь для своих пациентов значимыми людьми. Если для пациента одобрение и признание врача служат вознаграждающими факторами, то врач обретает дополнительную власть. Когда врач оказывается в состоянии использовать обе формы власти, легитимную и референтную, следование пациента лечебным рекомендациям усиливается (Brown, Raven, 1994; Rodin, Janis, 1979).

Врачи также находятся в уникальном положении с точки зрения возможности влиять на поведение пациента, поскольку они взаимодействуют с пациентом на непосредственной личной основе (Raven, 1988). Лечебные рекомендации могут быть увязаны с потребностями и уязвимыми местами конкретного пациента. Такие условия в максимальной степени способствуют изменению аттитюдов и поведения. Так, пациенты, которых их лечащие врачи предупреждают о высоком риске заболеть раком легких из-за курения, чаще прекращают курить, чем люди, которых пытаются убедить бросить курить, например, в рамках кампаний по борьбе с курением, проводимых в средствах массовой информации (Pederson, 1982). Непосредственное общение обеспечивает эффективные возможности для удержания внимания пациента, повторения или разъяснения инструкций и оценки любых вероятных источников сопротивления и отказов следовать лечению. Таким образом, пациент, которому был рекомендован постельный режим, может рассказать врачу о важности для него промежуточных экзаменов и намеченных социальных мероприятий, и они вместе могут попытаться выработать компромиссное решение. Наконец, благодаря непосредственному контакту и возможно-

сти повторных визитов врач, по крайней мере до некоторой степени, способен держать под наблюдением пациента и отслеживать прогресс в его лечении в ходе последующих посещений.

Таким образом, процессы постановки диагноза, формулирования лечебных рекомендаций и следования назначенному курсу лечения носят отчетливый социально-психологический характер. Для того чтобы пациент следовал лечебным рекомендациям, требуется эффективная передача сообщений, а эффективные способы социального влияния могут помочь привить ему желание следовать назначенному курсу лечения.

Психологический контроль и адаптация к лечению

Как уже отмечалось ранее, ощущение контроля над своим здоровьем и режимом лечения играет важную роль в следовании здоровому образу жизни и лечебным рекомендациям. Чувство контроля оказывается настолько важным, что многие психологи использовали этот фактор при разработке методов вмешательства, используемых при работе с пациентами медицинских учреждений (см. для обзора Taylor, 1999). Идея заключается в том, что приобретение пациентами в ходе реализации неприятной и болезненной медицинской процедуры ощущения контроля позволит им более успешно к ней адаптироваться. Сегодня значительное число исследований указывает на тот факт, что информирование пациентов в преддверии предстоящей неприятной лечебной процедуры о действиях, которые они могут предпринять с целью контроля за степенью болезненности процедуры или с целью контроля своих собственных реакций на нее, приводит к тому, что пациенты обнаруживают меньше признаков дистресса и более успешно адаптируются к этой процедуре (Terry, Hynes, 1998; Thompson, Spacapan, 1991).

Ощущение психологического контроля, по-видимому, влияет не только на адаптацию к болезненным специфическим лечебным процедурам, но также и на здоровье в более широком смысле. Этот момент был ярко проиллюстрирован в исследовании пациентов одного из домов престарелых, проведенном Лангером и Родином (Langer, Rodin, 1976). Цель этого исследования заключалась в том, чтобы убедиться, действительно ли введение элементов контроля в условиях дома престарелых может улучшать моральное состояние и здоровье проживающих в нем пожилых людей.

Пациентам, живущим на одном из этажей, раздавали небольшие растения с просьбой ухаживать за ними (поведенческий контроль); им также предлагали выбрать время, когда они смогут принять участие в определенных делах дома престарелых (контроль в принятии решений). Пациентам, проживавшим на другом этаже, также раздали растения, но при этом им говорилось, что о растениях будет заботиться обслуживающий персонал. Пожилые люди принимали участие в тех же самых делах, что и первая группа пациентов, но время выполнения таких дел они выбирали не сами, оно им просто назначались.

Спустя несколько недель медицинские сестры оценивали настроение и уровень активности пациентов, свое настроение оценивали также сами пациенты, дополнительно проводились поведенческие измерения уровней активности пациентов. Результаты показали, что пациенты, получившие возможность осуществлять некоторый контроль, были более активными и в целом испытывали большее ощущение благополучия по сравнению с такими же пациентами, проживавшими на

другом этаже. Через год эти пациенты по-прежнему оставались более благополучными в отношении своего психологического и физического здоровья, чем пациенты, в отношении которых не использовались приемы усиления их ощущения контроля (Rodin, Langer, 1977).

Важность ощущения контроля прекрасно иллюстрируется этим исследованием еще и потому, что манипуляции, произведенные исследователями с целью улучшения ощущения контроля, в действительности носили очень умеренный характер. Это исследование показывает, насколько эффективной и полезной может быть переменная психологического контроля и какое длительное воздействие она может оказывать на важные для здоровья последствия (см. также Thompson, Sobolew-Shubin, Galbraith, Schwankovsky & Cruzen, 1993; Thompson, Spacapan, 1991).

Социально-психологический взгляд на хронические болезни

В настоящее время 50% жителей нашей планеты имеют какое-нибудь хроническое заболевание, требующее медицинского вмешательства. Учитываются не только тяжелые болезни, например рак и сердечные нарушения, но и сравнительно менее опасные заболевания, такие как частичная утрата слуха или повторяющиеся обострения герпеса. Вероятно, наибольшее впечатление производят статистические данные о том, что большинство из нас за свою жизнь приобретает по меньшей мере одно хроническое нарушение или заболевание, которое может на многие годы изменить нашу повседневную жизнь и в конечном итоге послужить причиной нашей смерти. Как уже отмечалось в начале этой главы, хронические болезни являются сегодня причиной основной части связанных со здоровьем проблем в США, и такими болезнями люди зачастую страдают на протяжении многих лет. Поскольку хронические заболевания отличаются большой продолжительностью, они зачастую существенным образом воздействуют на социальную и психологическую жизнь страдающих ими людей (Taylor, 1999). Воздействие хронических заболеваний — сравнительно новая область исследований социальных психологов, и ученым еще предстоит много сделать для того, чтобы достичь достаточно полного понимания тех психосоциальных эффектов, которыми характеризуются различные хронические болезни. Попытки достичь такого понимания осуществляются по нескольким специфическим направлениям.

Представления о болезни

Исследователи обратили внимание на то, что большинство людей, страдающих теми или иными хроническими заболеваниями, вырабатывают в отношении причин своего заболевания собственные теории (Weinman, Petrie et al., 1996). Эти теории могут включать в себя такие источники хронической болезни, как стресс, физическая травма, бактериальная инфекция и божья воля. Однако больший интерес представляет собой то, чему или кому в конечном счете пациенты приписывают вину за возникновение своей болезни. Винят ли они в этом самих себя, другого человека, свое окружение или неожиданный поворот судьбы?

Очень часто в возникновении заболевания люди усматривают собственную вину (например, Davis, Lehman, Silver, Wortman & Ellard, 1996). Пациенты неред-

ко считают, что сами спровоцировали болезнь пагубными для здоровья привычками, например курением, или же неразумно подвергая себя стрессу. Каковы же последствия таких самообвинений? К сожалению, пока мы не располагаем окончательным ответом на этот вопрос. Некоторые исследователи утверждают, что обвиняющие себя пациенты плохо адаптируются к своей болезни, поскольку чрезмерно фокусируют свое внимание на вещах, которые могли бы сделать или должны были сделать в прошлом, чтобы ее предотвратить (см. Krantz, Deckel, 1983). По мнению других исследователей, самообвинение иногда способствует успешной адаптации, поскольку заставляет людей верить в возможность контролировать свою болезнь (Bulman, Wortman, 1977). Возможно, что самообвинение может оказываться адаптивной реакцией в случае одних заболеваний и не оказываться таковой в случае других (Taylor, Lichtman & Wood, 1984).

Вместе с тем установлено, что индивиды, склонные обвинять других людей в своих болезнях, зачастую хуже адаптируются к заболеваниям (Bulman, Wortman, 1977; Taylor et al., 1984). Возможно, что люди, не способные адаптироваться к болезни, выбирают других людей, чтобы обвинить их в своих проблемах; возможно также, что, обвиняя других, эти пациенты хуже приспосабливаются к собственной болезни под влиянием неразрешенного гнева или враждебности, которые они испытывают в отношении тех, кого считают виноватыми в своей болезни (см. Downey, Silver & Wortman, 1990).

Исследователи также проверяли гипотезу о том, насколько пациенты, убежденные в своей способности контролировать собственные болезни, лучше адаптированы, нежели те, кто не считает свои болезни подконтрольными. Пациенты вырабатывают ряд связанных с контролем убеждений, касающихся хронической болезни. Они могут полагать, как это делают многие больные раком, что в состоянии предотвратить рецидив болезни путем избавления от вредных привычек и приобщения к здоровому образу жизни или даже просто благодаря усилию собственной воли (Taylor, Helgeson, Reed & Skokan, 1991). Пациенты, страдающие сердечно-сосудистыми заболеваниями или рассеянным склерозом, могут быть убеждены в том, что путем уклонения от стрессовых ситуаций они могут избежать обострений заболевания. Ощущение личного контроля, по-видимому, играет адаптивную роль в деле усвоения здорового образа жизни, выработки правильного поведения в отношении болезни и приспособления к лечебным процедурам.



Хроническая болезнь влияет не только на жизнь самого пациента, но и на жизнь членов его семьи, а зачастую и друзей

Как выясняется, ощущение личного контроля может оказываться важным фактором адаптации и для пациентов с хроническими заболеваниями (Thompson, Nanni & Levine, 1994). Например, пациенты с раком легких, считающие, что они могут в определенной степени контролировать свое заболевание, лучше адаптируются к нему, чем пациенты, у которых отсутствуют подобные убеждения (Taylor et al., 1984; Taylor, Helgeson et al., 1991; см. также Terry, Hynes, 1998).

Хроническое заболевание и изменения в жизни пациентов

Хроническое заболевание, такое как рак или диабет, может повлиять на все стороны жизни пациента (Taylor, 1999). Необходимость в активном медицинском лечении или изнурительные побочные эффекты заболевания могут угрожать нормальному ритму работы или потребовать ее полного прекращения. Оно практически неизбежно влияет на психологическое состояние пациента. Постановка диагноза хронической болезни может вызвать у пациента сильную тревогу, страх или депрессию, когда он начинает осознавать, что отныне вся его жизнь будет проходить в границах, жестко обозначенных этим заболеванием (Holahan, Moos, Holahan & Brennan, 1995; Taylor, Aspinwall, 1990). В дополнение к этому, у большинства пациентов возникает необходимость в усвоении многочисленных способов ухода за собой, продиктованных необходимостью предотвращать обострения и поддерживать свое нормальное состояние (например, Glasgow, Toobert, Hampson & Wilson, 1995).

Вследствие изменений в физическом состоянии, потери привычного уровня дохода из-за ограниченной трудоспособности или потребности в помощи со стороны других людей, переживаемая индивидом хроническая болезнь часто оказывает влияние на его семью и друзей (Turk, Kerns, 1985). У супруги больного могут внезапно появиться дополнительные обязанности, которые прежде выполнял ныне заболевший партнер. На плечи детей иногда ложится большая ответственность, несоответствующая их возрасту. Поэтому очень часто с возникающими психосоциальными проблемами сталкивается не только сам пациент, но также его супруг(а), дети и другие люди, которые вынуждены приспосабливаться к этим изменениям (Coyne, Smith, 1991; Hatchett, Friend, Symister & Wadhwa, 1997).

В результате хронического заболевания могут также возникать проблемы с социальной коммуникацией и социальной поддержкой. В большинстве случаев члены семьи и друзья оказывают необходимую поддержку пациенту (Bloom, Kessler, 1994), однако Уортман и Дункель-Шеттер (Wortman, Dunkel-Schetter, 1979) приводят данные о том, что пациенты, которые страдают такими заболеваниями, как СПИД или рак, могут сталкиваться с неадекватным негативным отношением окружающих. В частности, заболевание раком может спровоцировать напряженность во взаимоотношениях индивида с членами семьи и друзьями. Отталкивающее чувство по отношению к больным раком объясняется тем, что эта болезнь вызывает у большинства людей страх. Вместе с тем многие люди убеждены также в том, что для того чтобы больной раком чувствовал себя лучше, в общении с ним следует демонстрировать внешнюю бодрость и оптимизм. Конфликт между этими двумя типами реакции может порождать амбивалентность чувств по отношению к пациенту и тревогу в общении с ним. В результате семья, друзья

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Следует ли принимать лекарственные препараты, чтобы улучшить свою жизнь?



Так называемые чудо-лекарства находились в авангарде медицинского арсенала XX столетия. Изобретение пенициллина и других антибиотиков для лечения бактериальных заболеваний полностью изменило паттерны болезней, существовавшие в развитых странах. Лекарства, контролирующие сердечные приступы и тремор, позволили многим пациентам с хроническими заболеваниями вести сравнительно нормальную жизнь. Лекарства, предотвращающие галлюцинации, помогли людям, страдающим шизофренией, а антипсихотические средства и антидепрессанты значительно улучшили жизнь многих людей, страдающих другими психическими заболеваниями.

В последние годы особое значение приобрел новый аспект использования лекарственных препаратов, касающийся условий, диктующих необходимость регулярного приема лекарств. Этот этический вопрос можно сформулировать следующим образом: как много и как часто следует использовать лекарственные препараты, чтобы облегчить и улучшить свое состояние? И если лекарства действительно нужно принимать, то к чему это может привести? Эти вопросы возникли в связи с тем фактом, что такие транквилизаторы, как валиум, во множестве выписывалась людям сравнительно с умеренной симптоматикой и незначительными эмоциональными нарушениями. Эта проблема приобрела особую остроту в связи с медицинским препаратом «Прозак» (Prozac). Хотя многие люди действительно страдают от негативных эффектов хронической депрессии, с которыми «Прозак» и другие антидепрессанты справляются чрезвычайно успешно, должны ли люди с наличием лишь мягкой формой дисфории регулярно употреблять лекарства, чтобы улучшить свое настроение? Такие отпускаемые без рецепта травяные настои, как «Сент-Джонс Уорт» (St. John's Wort), и такие назначаемые врачами лекарственные препараты, как «Прозак», в наши дни стали чрезвычайно популярны в Америке, и критики задаются вопросом о правомерности их применения при умеренных формах меланхолии или печали, возникающих в определенных жизненных ситуациях и не требующих лечения.

С появлением «Виагры» эта проблема заявила о себе в полный голос. Исключительное предназначение «Виагры» – обеспечить мужчин, страдающих хроническими или периодическими симптомами импотенции, возможностью достигать и поддерживать эрекцию в ходе полового контакта. Одних критиков беспокоит вопрос о том, не объясняется ли наблюдающийся за последние годы спад сексуальности ее естественными природными колебаниями? Других волнует не столько вопрос ценности самой «Виагры», сколько то, к чему это может привести. В то время как одни перешли к целенаправленному употреблению «Виагры», пусть даже и в ограниченном количестве, в связи с физиологической необходимостью, другие стали рассматривать ее как часть своего образа жизни. Возникли также проблемы, связанные с половыми предубеждениями. Фармацевтические компании редко пропагандируют противозачаточные таблетки для женщин и гораздо активнее продвигают на рынок «Виагру» для мужчин. Как отделить исключительно медицинскую проблему от представлений, непосредственно связанных с образом жизни?

По-видимому, проблема не ограничится одной «Виагрой». Сегодня фармацевтические компании занимаются многочисленными вопросами, относящимися непосредственно к образу жизни. Например, в наши дни разрабатываются и активно рекомендуются к употреблению медицинские препараты, позволяющие людям есть то, что они хотят, без приобретения дополнительного веса. Социологи и медики прогнозируют доступность в ближайшем будущем целого ряда других связанных с образом жизни лекарственных препаратов, которые позволят желающим обрести более стройную фигуру, чувствовать себя более счастливыми и вести более активную сексуальную жизнь.

В Соединенных Штатах употребление лекарств становится нормой поведения. Ежегодно американцы тратят на лекарства свыше 100 миллиардов долларов. В ходе одного из опросов обнаружилось, что 55% опрошенных за последние сутки принимали те или иные медицинские препараты, а 40% принимали некоторые виды медицинских препаратов на регулярной основе (Bales et al., 1997; для освещения этого вопроса см. Taylor, 1999). После выпуска «Виагры» количество еженедельно выписываемых врачами в Соединенных Штатах рецептов достигло 300 000 (Вечерние новости Си-Би-Эс, июль, 1998). С появлением на рынке в ближайшие годы новых чудо-лекарств эти цифры будут возрастать, а споры вокруг них и связанных с ними проблем еще только начинаются. Специалистам по этике, общественным журналистам и врачам предстоит в ближайшие десятилетия серьезно задуматься над вопросом: следует ли прибегать к использованию лекарств, чтобы планировать или улучшать свою жизнь?

и знакомые могут непроизвольно начать избегать физического контакта и общения с больным раком, а также любых разговоров об этой болезни (Dakof, Taylor, 1990) или же дистанцироваться от него как-нибудь иначе (Pyszczynski, Greenberg et al., 1995). Эти противоречия в поведении (т. е. позитивное вербальное, но негативное невербальное поведение) могут, как мы это видели в главе 3, вызывать смятение и тревогу и заставлять пациента испытывать чувство, что он оказался отвергнутым или брошенным любимыми им людьми. Иногда члены семьи вырабатывают свои собственные правила по поводу того, как надлежит себя вести больному, и критикуют его, если он не следует этим правилам. Такая критика может затруднять борьбу пациента со своей болезнью и его психологическую адаптацию (Manne, Zautra, 1989).

До сих пор мы фокусировались главным образом на проблемах и стрессорах, создаваемых хроническим заболеванием. Такой подход оставляет в стороне один важный момент, а именно: хроническое заболевание может приводить не только к негативным, но и к позитивным последствиям. В одном из исследований (Collins, Taylor & Skokan, 1990) свыше 90% больных раком указали по меньшей мере на некоторые благотворные изменения в своей жизни вследствие своей болезни. Эти пациенты сообщили о том, что стали получать наслаждение от каждого прожитого дня и приобрели дополнительный стимул делать все сразу, не откладывая это на потом. В сфере личных взаимоотношений, по их словам, они начали больше отдаваться взаимоотношениям с другими людьми и получать от них больше удовольствия. Они полагали, что стали внимательнее относиться к чужим чувствам, выражать людям большую симпатию и участие. Они стали с большим пониманием и сочувствием относиться к чужим бедам и несчастьям. Сходные результаты были получены при опросах людей, перенесших инфаркт, больных СПИДом

и пациентов с физической инвалидностью (см. Petrie, Buick, Weinman & Booth, 1997). Все это говорит о том, что иногда люди не только оказываются в состоянии приспособиться к негативным изменениям в своей жизни, вызванным хронической болезнью, но даже извлечь из них определенную ценность и пользу. Таким образом, невзирая на то что хроническое заболевание является стрессовым и мучительным опытом, оно может облагораживать людей, позволяя им переосмыслить и по-новому взглянуть на свою жизнь (Taylor, 1983).

Подводя итоги нашему обсуждению, можем сказать, что у людей, длительное время страдающих хроническими заболеваниями, болезнь начинает влиять на все сферы жизни. Сравнительно до недавнего времени медики практически не уделяли внимания изменениям в Я-концепции, личных взаимоотношениях и трудовой деятельности, являющимся следствиями хронического заболевания. Однако сегодня психологи здоровья приступили к изучению не только социальных и психологических факторов, способствующих возникновению таких хронических состояний, но также последствий самих заболеваний. Благодаря этим усилиям существует надежда, что мы сможем улучшить здоровье людей путем его сохранения у тех, кто сегодня отличается хорошим здоровьем, и улучшения качества жизни у тех, кто уже страдает хроническим заболеваниями.

Резюме

1. Психология здоровья занимается изучением роли психологических факторов в улучшении и поддержании здоровья; профилактикой и лечением заболеваний; выявлением причин и коррелятов здоровья, болезней или дисфункций; и совершенствованием системы здравоохранения и политики в области охраны здоровья.
2. К числу основных связанных со здоровьем проблем в Соединенных Штатах относятся расстройства, приводящие к серьезным нарушениям в образе жизни людей, включающие рак, диабет, сердечно-сосудистые заболевания, злоупотребление алкоголем и наркотиками, а также травмы в результате дорожно-транспортных аварий. Такие расстройства поддаются профилактике и методам психологического вмешательства.
3. Для понимания факторов, влияющих на бережное отношение индивидов к своему здоровью, использовались методы изменения аттитюдов. Практикует человек бережное отношение к своему здоровью или нет — зависит от его общих ценностей, связанных со здоровьем, восприятия степени опасности для здоровья конкретного заболевания, восприятия эффективности определенного курса действий в предотвращении такого заболевания и чувства самоэффективности или ощущения своей способности реализовать этот курс действий. Однако в целом подходы к изменению вредного для здоровья поведения с точки зрения установок до сих пор приводили к сравнительно скромным результатам.
4. Успеха в процессе изменения поведения, приносящего вред здоровью, невозможно достичь сразу. Люди проходят ряд различных стадий (беспроблемную, раздумий, подготовительную, действий, поддержания), когда оказываются особенно восприимчивыми к определенным типам вмешательства.

5. Стресс представляет собой важнейшую проблему для здоровья, потому что вызывает психологический дистресс и может оказывать негативное влияние на здоровье. Однако стресс не является атрибутом, внутренне присущим самим ситуациям, скорее он оказывается результатом процессов их оценки человеком. Чаще всего стрессовыми становятся негативные, неконтролируемые, неопределенные и неразрешимые события.
6. Преодоление стресса происходит в результате усилий по разрешению проблемы и усилий по урегулированию эмоций, благодаря чему снижается острота стрессовых событий. К ресурсам и препятствиям в преодолении стресса относятся стиль преодоления, социальная поддержка, время, деньги и наличие в жизни индивида других стрессовых событий. Программы по борьбе со стрессом помогают людям более эффективно использовать свои ресурсы при столкновении со стрессовыми событиями.
7. Эффективным ресурсом преодоления стресса может служить социальная поддержка. Она снижает психологический дистресс и вероятность возникновения болезни.
8. На восприятие и интерпретацию симптомов заболевания влияют социально-психологические факторы. Когда внимание человека направлено вовне, он реже замечает симптомы, чем в тех случаях, когда его внимание направлено на самого себя. На интерпретацию симптомов влияют ожидания, прошлый опыт и схемы болезни. На то, обращаются люди к врачу для лечения своих заболеваний или нет, влияет качество коммуникации с другими людьми.
9. Соблюдение рекомендаций специалиста нередко оказывается чрезвычайно неполным, отчасти по причине несовершенной коммуникации между пациентами и врачом. В своих объяснениях врачи часто прибегают к профессиональному жаргону и чрезмерным упрощениям, вина же за неусвоение или несоблюдение рекомендованного курса лечения обычно возлагается на пациентов. В этой ситуации могут оказаться полезными методы и способы вмешательства, основанные на принципах социального влияния.
10. Способы вмешательства, основанные на принципах психологического контроля, оказались чрезвычайно успешными в деле адаптации пациентов к неприятным и болезненным медицинским процедурам, которые им предстоит пережить.
11. Адаптация к хроническому заболеванию зависит, в частности, от тех представлений, которые люди вырабатывают по отношению к своей болезни, таких как ее причина и того, могут они ее контролировать или нет.
12. Между пациентами, страдающими хроническими заболеваниями, и членами их семей часто возникают коммуникативные проблемы. Друзья и члены семьи могут не понимать или оказаться не в состоянии удовлетворить те коммуникативные потребности пациентов с хроническими заболеваниями, которые вынуждены преодолевать влияние, оказываемое болезнью на их жизни.
13. Хроническая болезнь может не только вызывать негативные изменения и ставить проблемы адаптации, но и помочь пациентам обрести новые ценности и смысл существования.

Вопросы для размышления

1. Полезные для здоровья привычки — один из наиболее надежных способов, которыми располагают здоровые люди для предупреждения заболевания, в особенности — хронической болезни. Проанализируйте те полезные для здоровья привычки, которые мы особо выделили в этой главе. В какой мере вы следуете им в своей жизни? Ведете ли вы в целом здоровый образ жизни или же потенциально ослабляете свое здоровье одной или более вредной привычкой, например постоянно ограничивая время сна или злоупотребляя пищей из закусочных или автоматов?
2. Стресс может приводить к болезни. Какие стороны жизненных событий придают им особенно стрессовый характер? Вспомните какие-нибудь из стрессоров, с которыми вам пришлось столкнуться в последнее время. Какие их аспекты усиливали пережитый вами стресс? Как вы реагировали на этот стресс?
3. Существует множество способов преодоления стресса, одни из которых способствуют адаптации, а другие ухудшают ее. Насколько успешно со стрессом справляетесь вы? Как вы обычно себя ведете, когда сталкиваетесь со стрессовой ситуацией? Встречаете ли вы стрессовые события лицом к лицу или предпочитаете их избегать?
4. Большинство из нас думает о болезни как о некоей объективной ситуации, однако, как показано в этой главе, люди должны воспринимать и интерпретировать симптомы, а также принимать решение о том, следует ли им показаться врачу. Припомните свою недавнюю болезнь и попробуйте выделить факторы, которые привели вас к решению о том, что вы заболели и нуждаетесь в лечении.

ГЛАВА 15

Социальная психология и политика

Президентские выборы 1992 года в Соединенных Штатах Америки пришлись на период значительной политической неразберихи и перемен. Джордж Буш, тогдашний президент от республиканской партии, недавно успешно провел страну через войну в Персидском заливе, в ходе которой общественное одобрение его президентской деятельности достигло рекордных высот. Однако в то же самое время страна переживала затяжной экономический спад, вызывавший глубокую тревогу и пессимизм среди избирателей как в отношении национальной экономики, так и в отношении их собственного будущего. Чувствуя слабость своего оппонента, кандидат от демократической партии Билл Клинтон попытался обернуть это недовольство избирателей против Буша, развернув кампанию, главной темой которой стали экономические проблемы. Возникшая в недрах предвыборного штаба Клинтона фраза «Это экономика, дурачок!» стала неофициальным слоганом кампании.

Необычными были и другие стороны президентской кампании 1992 года. Росс Перо, богатый предприниматель, вел чрезвычайно успешную кампанию в роли независимого кандидата, затрачивая на нее огромные финансовые средства, главным образом — из своего собственного кошелька. Выборы в Палату представителей и Сенат были названы «годом женщины» — в обе палаты Конгресса было выбрано больше женщин, чем когда-либо прежде. Беспорядки в Лос-Анджелесе весной 1992 года, вызванные оправданием действий полицейских, снятых на видеокамеру в момент, когда они избивали безоружного чернокожего автомобилиста, вновь обострили многочисленные расовые проблемы. Клинтон победил в президентской гонке, получив 43% голосов избирателей; Буш и Перо разделили между собой остальные 57%. Поскольку демократы получили также и большинство в Сенате и Палате представителей, поначалу можно было предположить, что перед ними открылись хорошие возможности реализовать на практике большинство программных положений своей партии. Однако на деле их активность выражалась в бесконечных дискуссиях о судьбах геев и лесбиянок в армии и неудачных попытках администрации Клинтона осуществить обширную реформу национальной системы здравоохранения. И демократы в Конгрессе, и администрация Клинтона постепенно утратили большую часть своей первоначальной популярности.

Выборы в Конгресс, прошедшие в 1994 году, привели к полной смене декораций: впервые за последние 40 лет большинство в обеих палатах получили республиканцы. В Конгресс попали многие убежденные консерваторы, однако постоян-

но вспыхивавшие между ними острые споры и очевидные разногласия приводили к быстрому краху законодательных инициатив в Палате представителей. Уже много лет голоса по выдвигаемым на рассмотрение Конгресса законам не разделялись столь четко по партийным линиям. В это же время страна столкнулась с другими проблемами: как прекратить кровопролитие в бывшей Югославии, особенно в Боснии, и что делать с общественным недовольством высоким уровнем иммиграции в США, особенно из Мексики.

В этот период четко обозначились многие проблемы, которыми занимается сегодня политическая психология. Например, если политическая приверженность рядового гражданина приобретается, как это принято считать, еще в раннем возрасте, оставаясь в дальнейшем по существу неизменной, чем объяснить столь большой успех на выборах нового независимого кандидата, в данном случае — Перо, и как за короткое время столь резко мог измениться баланс власти между демократами и республиканцами? Какую роль при решении вопроса, за кого отдать свой голос, играют экономические факторы в сравнении с другими, относящимися к гендерным, расовым, иммиграционным или внешнеполитическим проблемам? В ходе этой избирательной кампании, в особенности независимого кандидата Перо, довольно необычным и нетрадиционным образом использовалось телевидение. Какова же роль средств массовой информации в принятии политических решений? Кризисы в Персидском заливе и Боснии обнажили чрезвычайно деликатные и трудноразрешимые вопросы международных отношений. Какие доводы мог бы использовать президент, чтобы заручиться поддержкой американцев в отношении ведения войны в Персидском заливе или в осуществлении миротворческих усилий в Боснии?

Эти и другие вопросы составляют предмет политической психологии. Ответы на них исследователи ищут главным образом в ходе изучении общественного мнения и результатов выборов, а также процессов политической социализации, взаимоотношений между средствами массовой информации и политикой и международных конфликтов. Их рассмотрению и посвящена настоящая глава.

Общественное мнение и голосование

К числу важнейших предметов изучения политической психологии относятся общественное мнение и поведение во время голосования. Основным методом исследования этих областей являются опросы общественного мнения. Иногда противоречия и быстрые изменения результатов опросов, проводящихся в ходе избирательных кампаний, могут вызывать у нас сомнения по поводу их точности. Однако в действительности большая часть этой несогласованности и непостоянства является следствием того факта, что многие избиратели не приходят к твердому решению вплоть до начала выборов (Abramson, Aldrich & Rohde, 1988). Фактически опросы, проводящиеся накануне дня голосования, в целом достаточно точно прогнозируют его результаты. Как показано в табл. 15.1, результаты важнейших опросов, проводившихся накануне президентских выборов 1996 года, оказались очень близкими к истине, хотя в целом несколько занизили процент избирателей, проголосовавших за Доула.

Что же мы понимаем под выражением «поведение во время голосования»? В одном из наиболее влиятельных ранних исследований, проведенном в ходе пре-

зидентской избирательной кампании 1940 года, обнаружилось, что лишь немногие избиратели изменяли свои предпочтения (Lazarsfeld, Berelson & Gauder, 1948). Около 80% сохраняли устойчивую приверженность тому или другому кандидату еще до начала избирательной кампании. Кроме того, предпочтения людей довольно четко совпадали с их социальной принадлежностью. Рабочий класс, городские жители и избиратели-католики поддерживали демократов, а представители среднего класса, сельские жители и избиратели-протестанты поддерживали республиканцев. Большинство избирателей, не определившихся с самого начала, впоследствии склонились к выбору, сделанному представителями их социальной группы.

Таблица 15.1

Точность результатов опросов, проводившихся для крупнейших агентств новостей накануне выборов 1996 года

	Дата	Клинтон, %	Доул, %	Перо, %	Число опрошенных
Результаты выборов	5 ноября	49	41	8	
Результаты опросов					
Gallup-USA-CNN	3–4 ноября	48	40	6	1448
NBC News-Wall St. Journal	2–3 ноября	49	37	9	1020
NY Times	30 октября–2 ноября	50	34	8	1513
ABC News	2–3 ноября	51	39	7	703
В среднем		50	38	8	
Примечание. Не указаны респонденты, не выразившие своего предпочтения. *Источник*: Нью-Йорк Таймс, 7 ноября, 1996.					

Хотя это исследование проводилось много лет назад, его выводы остаются верными и по сей день: большинство избирателей сохраняют довольно устойчивые предпочтения в ходе всей кампании. Действительно, за последние годы были разработаны статистические модели, позволяющие успешно прогнозировать исход президентских выборов с ошибкой в пределах 1–2% на основе информации, известной еще до начала избирательной кампании, особенностей сложившейся экономической ситуации и позиций, занимаемых кандидатами по важнейшим вопросам (Bartels, 1992; Gelman, King, 1993; Rosenstone, 1983). Это не означает, что избирательные кампании не имеют никакого значения. Иногда конечный победитель выборов не занимает лидирующих позиций в ходе ранних опросов, потому что лишь в ходе самой кампании у избирателей возникает необходимость в информации о существующем экономическом положении и позициях кандидатов. Фактически на сегодняшний день кампании политических противников проводятся настолько профессионально, что они практически сводятся к различным

компенсирующим эффектам и поэтому являются решающими элементами в достижении прогнозируемого исхода.

Партийная идентификация

Концепция поведения во время голосования (*theory of voting behavior*), опубликованная впервые в «Американском избирателе» (*American Voter*) (Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960), впоследствии стала доминирующей моделью. Она включала в себя две основные идеи. Во-первых, в ней утверждалось, что при принятии решения избиратели исходят главным образом из своей **партийной идентификации**, играющей роль «постоянного принципа» при принятии решения о выборе кандидата. Путем простого процесса **когнитивной согласованности** (*cognitive consistency*) (рассматривавшегося нами в главе 5) партийная идентификация влияет на установки избирателей по отношению к кандидатам и вопросам текущей избирательной кампании. Например, в ходе президентских выборов 1996 года традиционные приверженцы республиканцев благоприятно оценивали Боба Доула и неблагоприятно Билла Клинтона, одобряя, помимо прочих вопросов, отрицательное отношение Доула к увеличению налогов и абортам. Установки по отношению к кандидатам и вопросам избирательной кампании, сформированные устойчивой и сильной партийной идентификацией, в свою очередь позволяют довольно точно прогнозировать индивидуальное распределение голосов избирателей.

Даже сегодня, несмотря на то что у нас создается прямо противоположное впечатление, избиратели продолжают оставаться верными своим традиционным партийным предпочтениям. Число людей, устойчиво идентифицирующих себя с одной из двух партий, не слишком изменилось за последние годы. Более того, как показано в табл. 15.2, их верность партии, о чем свидетельствуют отдаваемые голоса, остается чрезвычайно высокой. В 1996 году 98% сторонников демократов голосовали за Клинтона и 97% приверженцев республиканцев голосовали за Доула (Abramson et al., 1998).

Если партийная идентификация оказывается столь мощным фактором голосования, как могло случиться, что в большинстве случаев в течение всех последних десятилетий посты президента и большинство в Конгрессе доставались различным партиям? Фактически первые два года президентства Билла Клинтона стали первыми за 25 последних лет, когда президентская партия контролировала как Сенат, так и Палату представителей. Может быть, подобное разделенное правление диктовалось желанием избирателей не допустить сосредоточения излишней власти в руках одной из сторон? Чтобы проверить это предположение, Сигелман и его коллеги (Sigelman et al., 1997) провели опрос избирателей, предлагая им определить, что, по их мнению, лучше — «когда одна партия контролирует как пост президента, так и большинство в Конгрессе, когда этот контроль делят между собой демократы и республиканцы или это не имеет принципиального значения?». Разделение власти в правительстве предпочли 39% опрошенных. Однако лишь 24% тех, кто предпочел подобное правление, разделили свои голоса между различными партиями в ходе выборов президента и депутатов в Конгресс. Таким образом, менее 10% от общего числа избирателей не только сказали, что они предпочитали разделение власти, но и *фактически* голосовали за него. Предпочтение однопартийного правления или разделения власти оказывало незначи-

тельное влияние на поведение человека во время голосования. Лучшими предикторами индивидуального голосования стали партийная идентификация, позиция по вопросам избирательной кампании и симпатия к конкретным кандидатам.

Таблица 15.2

Белое большинство избирателей, голосовавших за президента от Демократической партии, в зависимости от своей партийной принадлежности в 1952–1996 годах, в процентах

Партийная идентификация	1952	1976	1996
Устойчивый демократ	82	88	98
Неустойчивый демократ	61	72	88
Независимый, симпатизирующий демократам	60	73	91
Независимый, не симпатизирующий ни тем ни другим	18	41	39
Независимый, симпатизирующий республиканцам	7	15	26
Неустойчивый республиканец	4	22	21
Устойчивый республиканец	2	3	3
Источник: данные приводятся по Abramson et al. (1998), p. 172.			

Предложенная много лет назад «Американским избирателем» концепция партийной идентификации за свою историю не раз подвергалась разнообразным критическим нападкам. Основное возражение ее противников заключается в том, что на результаты голосования оказывают влияние текущие политические и экономические реалии, а не одни лишь долговременные психологические диспозиции, подобные партийной принадлежности. По их мнению, избиратели не просто автоматически и бездумно из года в год голосуют за кандидатов от одной и той же партии, но выносят в ходе каждой избирательной кампании рациональные и разумные суждения, основываясь на оценке результатов предыдущего правления, после чего голосуют «за» или «против» соответствующей партии (например, Fiorina, 1981). Индивидуальная партийная идентификация может изменяться под воздействием актуальных политических проблем и событий, таких как война, возросший уровень преступности, экономический спад или непопулярность кандидата (Franklin, 1984; Luskin, McIver & Carmines, 1989). Совокупное воздействие подобных изменений индивидуальных партийных идентификаций может изменить уровень поддержки той или иной партии (MacKuen, Erikson & Stimson, 1989; Weisberg, Smith, 1991). Противники вышеозначенной концепции утверждают также, что партийная идентификация — не единственный фактор, влияющий на голосование на выборах в Конгресс. В частности, эффективность работы, направленной на удовлетворение нужд избирателей, например оказание помощи в решении проблем, связанных с социальным обеспечением или деятельностью других бюрократических структур, может стать немаловажной причиной повторного переизбрания конгрессмена (Mann, Wolfinger, 1980).

И все же в конечном итоге сравнительно небольшая часть избирателей склонна изменять свою партийную идентификацию, а решения в ходе голосования обычно с ней согласуются (Miller, 1992). Поэтому серьезные долговременные изменения в партийном балансе нетипичны. Однако существует пример по меньшей мере одного такого изменения: постепенный рост популярности Республиканской партии у белых избирателей Юга США, начавшийся с президентских выборов в 1950-х годах. Это смещение со временем полностью изменило картину изначальных партийных симпатий. В 1952 году почти 80% белых жителей юга были сторонниками демократов, тогда как к 1994 году таковыми оставались чуть более 40% (Miller, 1991; Petrocik, Desposato, 1998).

Экономическое голосование

Исследователей также интересовал вопрос, как с течением времени люди изменяют свои предпочтения, стремясь приспособиться к изменяющимся жизненным реалиям. Крамер (Kramer, 1971) заметил, что результаты выборов сильно коррелируют с общей экономической ситуацией в стране. Позиции президентской политической партии обычно ослабевают, если к началу выборов наблюдается экономический спад, и, наоборот, укрепляются при усилении экономики. Согласно оценкам одного из исследователей, увеличение личного дохода на душу населения на 1% за год до президентских выборов примерно на 2% увеличивает число голосов избирателей, отданных за старого президента (Markus, 1992).

Эти факты наводят на мысль о том, что люди, возможно, **«голосуют кошельком»**: когда их финансовое положение улучшается, они поддерживают партию, находящуюся у власти; когда же их финансовое положение ухудшается, они «выбрасывают мошенников из-за стола». Подобное экономическое голосование можно объяснить и не допуская возможности влияния на поведение избирателей эгоистических интересов. Даже избиратели, выигрывающие в *личном* отношении, могут голосовать против президентской партии при ухудшении национальной экономики. Это поведение называется **социотропным голосованием** и основывается на оценках избирателей успешности деятельности президента на благо всей нации.

Проверке этих альтернативных гипотез было посвящено значительное число исследований. В целом социотропное голосование оказывается гораздо более распространенным явлением (Kinder, Kiewier, 1979). Несмотря на то что небольшая, хотя и статистически значимая доля «голосования кошельком» все же присутствует в ходе президентских выборов в США, она оказывается весьма незначительной при выборах в американский Конгресс или европейские парламенты (Alesina et al., 1993; Campbell, 1997; Lewis-Beck, 1988). **Личные интересы**, по-видимому, также играют незначительную роль в определении разнообразных политических аттитюдов, например отношения к проблемам преступности, закона и правопорядка, правительственным гарантиям в области занятости и здравоохранения, войнам или реакций на энергетические проблемы (Sears, Funk, 1991). Все это согласуется с данными, рассмотренными нами ранее в главе 6, где мы продемонстрировали незначительную роль личных интересов в сохранении расовых и этнических предубеждений.

Это не означает, что личные интересы вовсе не важны. В ходе исследований были выявлены исключения, например большее, по сравнению с некурящими,

сопротивление курильщиков введению ограничений на табакокурение; значительное противодействие владельцев огнестрельного оружия попыткам усилить контроль над продажами и использованием оружия; наибольшая поддержка предложений о снижении налогов со стороны тех, кто вынужден платить наиболее высокие налоги (например, Green, Gerken, 1989; Sears, Citrin, 1985; Wolpert, Gimpel, 1998). И все-таки это лишь исключения из общего правила.

Может показаться до некоторой степени удивительным, что личные интересы обладают столь малым эффектом. Однако мы в целом склонны переоценивать степень влияния корыстных интересов на мотивацию других людей. Миллер и Ратнер (Miller, Ratner, 1998) назвали этот феномен «мифом о своекорыстии». В ходе одного из экспериментов они спрашивали людей о том, согласились бы они сдать кровь, а также о том, согласились бы на это другие люди при одном из двух условий: при получении за сдачу крови небольшой оплаты в размере 15 долларов или при отсутствии какой-либо оплаты. Как можно видеть из результатов, приведенных в табл. 15.3, большинство людей обнаруживали довольно высокую готовность сдать кровь независимо от того, получили бы они за это оплату или нет, и обещание денег не оказывало существенного влияния на их согласие сдать кровь. Очевидно, что в этом смысле их поведение не мотивировалось личными эгоистическими интересами. Вместе с тем они значительно недооценивали готовность других людей бесплатно сдать кровь, очевидно, считая при этом, что большинством людей руководит мотив получения денег. Иначе говоря, они ожидали, что другие люди будут вести себя гораздо более корыстно, нежели это происходило в действительности.

Таблица 15.3

Оценки готовности людей сдать кровь

	Я бы согласился (лась), %	**Другие согласились бы, %**
Плата за сдачу крови		
15 долларов	73	62
Отсутствует	63	33
Оценки корыстности интересов	+10	+29
Источник: данные приводятся по Miller, Ratner (1998).		

Почему личные интересы сравнительно редко влияют на принятие решений в ходе голосования? Один из ответов состоит в том, что государственная политика, как правило, не оказывает столь значительного, непосредственного или однозначного влияния на судьбу конкретного человека, чтобы повлиять на его голос (Green, 1988; Sears, Funk, 1991). Когда личная заинтересованность человека становится высокой и достаточно очевидной, его эгоистические интересы начинают приобретать более сильное мотивирующее значение. Хорошей иллюстрацией этого процесса может служить Предложение 13 об уменьшении налогов, выдвинутое в Калифорнии в 1978 году. Оно предусматривало существенные и специфические послабления в налогах на недвижимое имущество. Наиболее сильную

поддержку этому предложению оказали налогоплательщики, рассчитывавшие сэкономить большие суммы денег (несмотря на немаловажную роль других факторов, таких как партийная идентификация, идеология и расовые установки; см. Sears, Citrin, 1985).

Второй ответ заключается в том, что избиратели чаще приписывают изменения в собственном финансовом благополучии сложившейся личной ситуации, своим способностям или усилиям, нежели деятельности правительства или президента. Потеряв работу, мы обвиняем нашего босса, бездарное руководство фирмой, которое губит бизнес, а иногда и собственный недостаток умений или отсутствие должного усердия в работе. Мы обычно не обвиняем в этом президента или конгрессменов. В результате у нас нет повода голосовать против них лишь из-за того, что у нас плохо идут дела. Однако люди склонны приписывать ответственность за общее состояние национальной экономики политическим лидерам, в особенности президенту (Feldman, 1982). И это создает основу для социотропного голосования.

Последовательность и идеология

Еще одна важная идея, высказанная «Американским избирателем», заключалась в том, что сравнительно небольшое количество людей в процессе голосования опирается на информированное, последовательное и искушенное политическое мышление. Прежде всего, большинство граждан не имеют достаточных знаний о происходящем политическом процессе: большинство американцев не знают, что сенаторов избирают на шестилетний срок; большинство ошибочно полагают, что правительство тратит больше денег на иностранную помощь, чем на нужды здравоохранения; а в конце 1980-х годов, после многолетних горячих дискуссий о роли Соединенных Штатов в оказании помощи политической оппозиции в Никарагуа, большинство американцев даже не имели представления о том, что эта страна находится в Центральной Америке (Kinder, 1998).

Но если большинство американцев не вникают в тонкости политических хитросплетений, то, может быть, они обладают четкими предпочтениями в отношении того, чем следует заниматься правительству? К сожалению, это зачастую оказывается вовсе не так. Конверс (Converse, 1970) для описания того факта, что многие люди, по-видимому, в большей или меньшей степени случайным образом отвечают на конкретные вопросы по поводу того, какой, по их мнению, политики следует придерживаться правительству, ввел в обращение термин **отсутствие установок** (*nonattitudes*). Когда людей просят высказаться по поводу какой-нибудь проблемы, они сначала дают одну оценку; при последующем опросе спустя некоторое время многие изменяют свое первоначальное суждение; а когда их опрашивают в третий раз, большая часть переменивших мнение вновь возвращаются к своему первоначальному ответу!

Далее, лишь немногие избиратели мыслят о политике в терминах широкой, абстрактной политической **идеологии**, такой как либерализм или консерватизм. Далеко не все избиратели понимают абстрактные идеологические понятия и термины, используемые политическими теоретиками и политическими лидерами (Kinder, 1998). Выражаемые обществом мнения и установки в отношении различных вопросов также зачастую оказываются непоследовательными (Converse, 1964). Например, ярые защитники окружающей среды не обязательно одобряют

усилия правительства по улучшению детского здравоохранения, несмотря на то что и то и другое является выражением либеральной позиции. Многие люди желают ослабления налогового бремени, но при этом выражают несогласие с намерениями правительства сократить затраты на финансирование ряда областей, например государственных школ (Sears, Citrin, 1985). Почти каждый верит в необходимость соблюдения общего принципа свободы слова, но многие не распространяют этот принцип на группы, к которым они не испытывают симпатии, например на коммунистов, ку-клукс-клан или нацистскую партию (Sullivan, Piereson, Marcus, 1982). Такая непоследовательность говорит о низком уровне идеологического мышления в массовом общественном сознании; очевидно, что люди не имеют универсальных идеологических принципов, раз демонстрируют непоследовательность в решении различных вопросов.

Мнение о непоследовательности большинства избирателей подвергалось сильной критике со стороны ученых, считающих, что граждане рациональным образом реагируют на политические реалии. Они утверждают, что окружающая среда и детское здравоохранение имеют мало общего, поэтому различие в позициях по этим вопросам едва ли следует считать иррациональным; что большинство людей, поддерживающих снижение налогов, желают, чтобы правительство сокращало необязательные расходы, а не важные государственные программы; и что предоставление свободы слова непопулярным группам отрицается лишь тогда, когда эти группы воспринимаются как опасные для общества, каковыми считались коммунисты в разгар «холодной войны» в начале 1950-х. Однако независимо от того, интерпретировать ли подобную непоследовательность как рациональную или иррациональную, факт ее существования признают все исследователи.

Несмотря на все вышесказанное, идеологическая самоидентификация приобретает все более важную роль в партийной политике. За последние два десятилетия связь между партийной идентификацией и идеологией обрела более четкие контуры — либеральные избиратели все чаще становятся демократами, а консервативные — республиканцами (Abramowitz, Saunders, 1998). То есть самоидентификация в качестве «либерала» или «консерватора» — независимо от того, какой смысл вкладывают люди в эти понятия, — становится для них полезным руководством в принятии решений за кого голосовать. Это особенно верно в отношении молодых избирателей, которые все чаще выбирают себе политические партии на



Всемирную известность приобрели провозглашенные лидерами французской революции ценности: свобода, равенство и братство. Основные ценности американского народа пришли из той же самой философской эпохи

основе идеологических симпатий. В результате молодое поколение оказывается в большей степени идеологически поляризованным по сравнению со старшим, где демократы более либерально настроены, нежели республиканцы, в отношении таких проблем, как аборты, права меньшинств и сокращение расходов на нужды обороны (Miller, 1992).

Кроме того, всегда есть хотя бы немногие люди, которые имеют действительно четкие представления по данной конкретной проблеме. Именно их называют **проблемной аудиторией** (*issue public*) в соответствующей области (Krosnick, 1990). Поскольку эти люди хорошо осведомлены о конкретном вопросе и обладают выраженными предпочтениями, они оказываются ключевой аудиторией для восприятия любых новых предложений правительства. Представляется очевидным, что политическая элита, например члены законодательного собрания и делегаты съездов, обладает гораздо более последовательными и идеологически выдержанными установками, нежели рядовой гражданин (Jennings, 1992).

Во-вторых, существуют проблемы, в отношении которых у многих людей имеются твердые предпочтения, например проблема абортов или расовая проблема (Sears, 1983b). Это объясняется тем, что подобные вопросы оказываются тесно связанными с фундаментальными ценностями. Например, одни считают, что правительство должно обладать всей полнотой власти, а другие — что власть должна быть ограничена. Данное различие играет важную роль в прогнозировании отношения людей к определенным политическим шагам правительства (Feldman, Zaller, 1992; Kinder, 1998; Sears, Citrin, 1985). Традиционная мораль и религия за последние годы также стали важнейшими политическими силами. В частности, они играют центральную роль в дебатах по проблеме легализации абортов (Sears, Huddy, 1990).

Индивидуализм также дифференцирует людей на тех, кто полагает, что каждый человек должен рассчитывать в первую очередь на самого себя и достигать всего благодаря собственному упорному труду и способностям, и тех, кто убежден в том, что государство или общество несут значительную ответственность перед всеми гражданами и должны обеспечивать их сверх того, чего они могут достичь собственными усилиями (Feldman, 1988; Kinder, Sanders, 1996). Как уже отмечалось ранее, европейские культуры значительно в большей степени тяготеют к индивидуализму, а азиатские — к коллективизму (Triandis, 1995). Ценностным измерением, связанным с этим разделением, служит равенство. Хотя американцы и считаются, вполне справедливо, горячими сторонниками предоставления равных возможностей для всех, они сильно различаются в своем отношении к вопросам гарантий равной оплаты и перераспределения благ. Различия в том, как далеко распространяется ценность равенства, также оказывают существенное влияние на политические предпочтения (Feldman, 1988; Kinder, Sanders, 1996).

Политическая социализация

Наша политическая жизнь начинается в детстве, точно так же как это происходит с другими сферами жизни. Фундаментальные политические установки, такие как партийная идентификация, основные социальные и моральные ценности, расовые установки и другие ключевые предрасположения, по-видимому, приобретаются еще до наступления взрослого возраста (Hyman, 1959). Поэтому нам стоит

поближе познакомиться с соответствующим процессом **политической социализации** (*political socialization*).

Раннее приобретение

Предполагается, что установки приобретаются тем же путем, что и любая другая диспозиция — через базовые процессы ассоциации, подкрепления и подражания, описанные в главе 5. В «Американском избирателе» говорилось о том, что партийная идентификация, как правило, формируется до наступления взрослости и в значительной степени под влиянием семейного окружения и что большинство взрослых людей не изменяют своей партийной идентификации в течение многих лет. Несмотря на то что за последующие годы изучению этих вопросов было посвящено значительное число исследований, их результаты в целом довольно хорошо согласуются с этими первоначальными заключениями.

Таким образом, партийная идентификация оказывается важным исходным пунктом в изучении процесса политической социализации. Один из крупных национальных опросов старшеклассников показал, что они в значительной мере симпатизировали политической партии своих родителей; лишь около 10% выражали симпатии противоположной партии (Jennings, Niemi, 1974). В том же самом опросе обнаружилось, что в ходе прошлых выборов 83% старшеклассников симпатизировали тому же самому кандидату в президенты, что и их родители. Однако в отношении многих других вопросов согласие молодого поколения со своими родителями оказалось значительно более низким. Например, учащиеся в такой же мере не соглашались со своими родителями, что и соглашались в вопросе о степени доверия «людям в правительстве».

Почему родители иногда оказывают значительное влияние на установки своих детей, а иногда нет? Одна из причин состоит в том, что влияние родителей наиболее сильно проявляется в вопросах, по поводу которых они неоднократно и отчетливо выражают свое мнение в семье. Например, в ходе предвыборной кампании 92% учащихся смогли точно указать кандидата, которого поддерживают их родители (Niemi, 1974). Родительское влияние на установки детей в наибольшей мере проявляется в простых, конкретных и часто выражаемых ими суждениях, например касающихся партийных симпатий или религиозных ценностей, и в наименьшей мере — в сравнительно редких суждениях, например касающихся отношения к Аргентине или к метрической системе. Родители, оказывающие наибольшее политическое влияние на своих детей, как правило, сами отличаются высокой степенью политизированности — они гораздо чаще, по сравнению с другими родителями, читают политические новости и принимают разнообразное и активное участие в политике (Beck, Jennings, 1991). Например, наиболее активные члены студенческого движения 1960-х годов почти полностью отражали политические предпочтения своих родителей; большинство из них подверглись необычайно сильной политической социализации, в которой подчеркивалось значение стойкой приверженности своим собственным убеждениям (Braungart, Braungart, 1990).

Как и когда дети приобретают партийную идентификацию? Может быть, во время «ритуальных сцен» за семейным обеденным столом, когда отец заявляет: «Я — республиканец, ты — республиканец и хватит об этом!» Если так, ее приобретение может оказаться в значительной мере иррациональным, неосознанным

процессом, который имеет мало общего с решением вопроса о том, какая партия действительно заслуживает наибольшей поддержки на основании оценки ее политической деятельности.

Недавно проведенное исследование показывает, что процесс политической социализации теснее связан с политикой в реальном мире, нежели с предполагаемым регулярным родительским внушением. В действительности сами политические события могут выступать в роли катализаторов, стимулирующих процесс социализации. Чтобы проверить это предположение, Сирз и Валентино (Sears, Valentino, 1997) провели трехступенчатый опрос подростков и их родителей в ходе президентских выборов 1980 года. Первое интервьюирование происходило в феврале, до определения кандидатов в президенты от партий, второе — в октябре, непосредственно после выборов, а третье — через год после выборов. Предполагалось, что наиболее интенсивное обсуждение политических вопросов происходило в ходе самих президентских выборов, в период между первыми двумя интервью, таким образом, это время должно было быть именно тем периодом, когда партийная идентификация подростков должна была усилиться в наибольшей степени. Степень партийной идентификации измерялась несколькими способами, а именно — на основе оценки ее устойчивости во времени (давал ли респондент тот же самый ответ в двух интервью) и ее согласованности с предпочитаемым кандидатом.

И действительно, президентская кампания заметно усиливала партийную идентификацию подростков. Как показано на рис. 15.1, их установки оказывались значительно более устойчивыми в конце выборов, чем они были в их начале, выявилось также большее соответствие установок и политических предпочтений (за какого кандидата отдать свой голос). Подобной четкости политической идентификации подростков не наблюдалось ни в последующий за выборами год, ни в оценивавшихся в ходе избирательной кампании аттитюдах, не связанных с выбо-

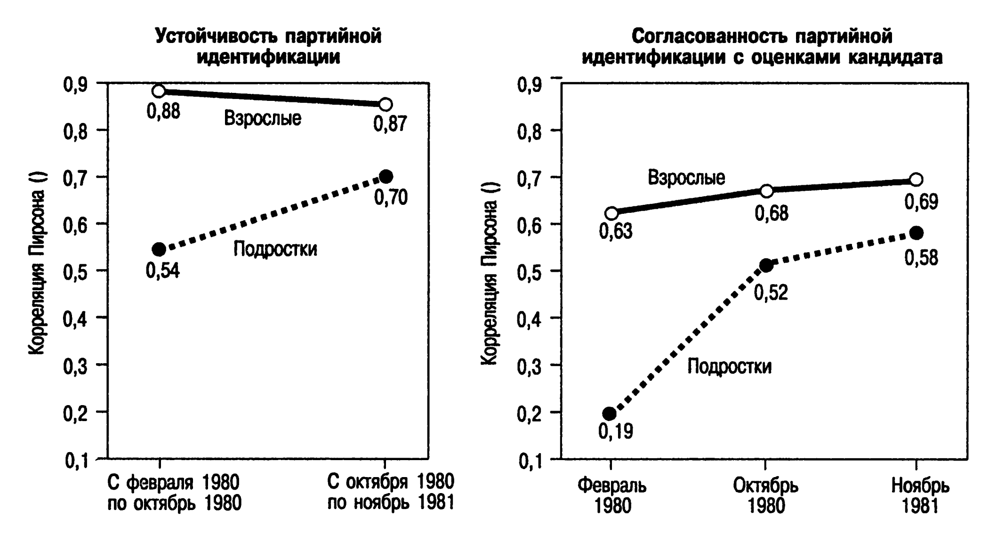


Рис. 15.1. Влияние президентских выборов на формирование установок. Источник: Sears, Valentino, 1997, p. 54

рами (не показаны на рисунке). В установках взрослых, чьи симпатии были довольно хорошо определены с самого начала, также не наблюдалось существенных изменений, как показано на рисунке. Из этого можно сделать вывод о том, что избирательная кампания с традиционно сопутствующей ей политической шумихой создает особенно благоприятные условия для социализации партийной идентификации. В последующем исследовании обнаружилось, что усиление «кристаллизации» партийных симпатий оказывалось наиболее значительным среди подростков, чаще других вступавших в межличностные коммуникации по поводу выборов (Valentino, Sears, 1998). Такие политические события, как президентские выборы, играют решающую роль в процессе социализации, поскольку они стимулируют разговоры между людьми, которые и усиливают аттитюды молодых людей. Социализация не происходит в политическом вакууме.

Постоянство

Действительно ли, как это утверждается в «Американском избирателе», такие ранее приобретенные предрасположения сохраняются на протяжении всей последующей жизни? По этому поводу существуют три альтернативные гипотезы:

1) **постоянства** (*persistence*) — приобретенные в детстве аттитюды остаются более или менее постоянными в течение всей нашей жизни (или даже усиливаются со временем);
2) **пластичных периодов** (*impressionable years*) — наши аттитюды сохраняют свою способность к изменению в позднем юношеском возрасте и ранней взрослости;
3) **открытости к изменению** (*lifelong openness*) — базовые аттитюды всегда сохраняют открытость к изменению (Sears, 1989).

Наилучшим способом проверки этих гипотез служат долговременные исследования, в которых политические аттитюды людей отслеживаются на протяжении многих лет. В ходе этих исследований обнаружилось, что основные политические установки, такие как партийная идентификация, расовые предубеждения и политическая идеология, не претерпевали существенных изменений с периода ранней взрослости. Например, в одном из исследований крупной выборки жителей Калифорнии выяснилось, что большинство людей сохраняли свои изначальные предпочтения с 1940-го (когда им в среднем было около 30 лет) до 1977 года, несмотря на небольшое смещение симпатий в сторону Республиканской партии (Sears, Funk, 1999). Результаты приведены в табл. 15.4. Аналогичные уровни устойчивости обнаружились в исследованиях репрезентативных национальных выборок, охватывавших менее продолжительные периоды (Converse, Markus, 1979; Green, Palmquist, 1994; Jennings, Markus, 1984).

Сходным образом активисты студенческого движения 1960-х годов сохраняли верность своим изначальным политическим идеалам по прошествии многих лет. Например, спустя 20 лет после того, как белые борцы за гражданские права отправились на Юг, чтобы помочь афроамериканцам добиться права голоса, они все еще считали достижение расового равноправия важнейшей политической целью и придерживались либеральных или радикальных позиций практически по всем политическим проблемам (Marwell et al., 1987). В другом исследовании использовались данные национальной выборки учащихся старших классов, интервью-

ировавшихся в 1965 году (Jennings, 1987). При повторном интервьюировании в 1973 году было обнаружено, что те, кто принимал участие хотя бы в некоторых акциях политического протеста, сохраняли значительно более левую ориентацию, чем не принимавшие в них участия. Когда их интервьюировали снова в 1982 году, спустя почти десятилетие, позиция «протестантов» все еще сохраняла свою отчетливую либеральную выраженность в сравнении с позицией непротестовавших, как показано в табл. 15.5.

Таблица 15.4

Устойчивость партийной идентификации, 1940–1977 годы

1940	1977			
	Демократ, %	**Независимый, %**	**Республиканец, %**	**Всего, %**
Демократ	62,2	6,7	31,1	36,0
Независимый	28,6	17,5	54,0	13,8
Республиканец	10,5	7,4	82,1	50,2
Всего	31,6	8,6	60,0	100,0
Источник: Sears, Funk (1990). Основано на ответах 456 респондентов.				

Одна из особенно интересных ситуаций, связанных с потенциальными изменениями во взглядах, возникает, когда молодые люди поступают в колледж. Юноши и девушки, до сих пор проводившие свою жизнь в родительских домах в окружении друзей детства, в колледже могут познакомиться с новыми идеями и новыми людьми. При определенных обстоятельствах это может оказать на них чрезвычайно сильное воздействие. Классическим примером является исследование Теодора Ньюкомба (Newcomb, 1943), проводившееся среди студенток Беннингтонского колледжа. Этот небольшой, привилегированный женский колледж в Вермонте открылся в начале 1930-х годов, причем его преподаватели отличались большим либерализмом. Большинство его учащихся были выходцами из богатых, консервативных семей; среди их родителей число сторонников республиканцев более чем вдвое превосходило число сторонников демократов. При поступлении в колледж большинство студенток разделяли многие из идей своих родителей. Однако доминирование в колледже либеральных норм привело к тому, что многие студентки в процессе обучения приобрели значительно более либеральные взгляды. К моменту окончания колледжа многие из прежних представительниц консервативного большинства «перебежали» в лагерь Демократической партии, в то время как среди составлявших меньшинство представительниц либеральных семей таких перебежчиц почти не было.

Что стало с установками этих студенток после окончания колледжа? Сохранили они свой новоприобретенный либерализм или вернулись к прежним, консервативным, взглядам? Как показали последующие опросы, их предпочтения отличались «поразительной устойчивостью» даже спустя почти 50 лет (Alwin, Cohen & Newcomb, 1991, p. 154). Наиболее важным фактором, обусловившим устойчивость

или изменчивость аттитюдов, стало социальное окружение, в котором оказались девушки после своего поступления в колледж. Большинство свежеиспеченных Беннингтонских либералок впоследствии вышли замуж за таких же либералов и приобрели либеральных близких подруг. Около 85% голосовали за того же самого кандидата в президенты, что и их мужья, на выборах 1940, 1960 и 1980-х годов, и лишь немногим более 10% сообщили, что их лучшая подруга была сторонницей другой политической партии. Их собственные политические предпочтения оставались почти неизменно стабильными на протяжении многих лет, если они имели мужей и подруг, разделявших такие же предпочтения. Отдельные случаи возврата к консерватизму своих родителей происходили, когда женщины выходили замуж за представителей таких консервативных профессий, как банкиры или юристы в области корпоративного права, и, таким образом, оказывались в преимущественно консервативном социальном окружении.

Таблица 15.5

Респонденты, принимавшие и не принимавшие участия в акциях политического протеста в период между 1973 и 1982 годами

	Протестовавшие, %	Непротестовавшие, %	Разница, %
Партийная идентификация: процент демократов			
1973	78	46	+32
1982	74	43	+31
Идеология: процент либералов			
1973	83	45	+38
1982	63	28	+35
Голосование на президентских выборах: процент голосовавших за кандидата от республиканцев			
1973	17	67	+50
1982	19	62	+43
Роль государства в объединении системы школьного образования: процент поддержавших			
1973	78	53	+25
1982	47	24	+23
Источник: данные приводятся по Jennings (1987).			

Беннингтонский опыт представляется нам более впечатляющим, нежели тот, который обычно переживают студенты колледжей. И все же существенные изменения в базовых установках, таких как партийная идентификация и расовые аттитюды, оказываются чрезвычайно распространенным явлением в период ранней

взрослости, когда эти установки еще не полностью сформировались. Например, в конце 1960-х годов партийная идентификация части молодых людей менялась в ответ на важные политические события, связанные с войной во Вьетнаме и расовыми конфликтами (Markus, 1979). Вероятность такого рода изменений возрастает вместе с изменениями в характере доминирующего индивидуального политического окружения. Все это свидетельствует в пользу гипотезы «пластичных периодов».

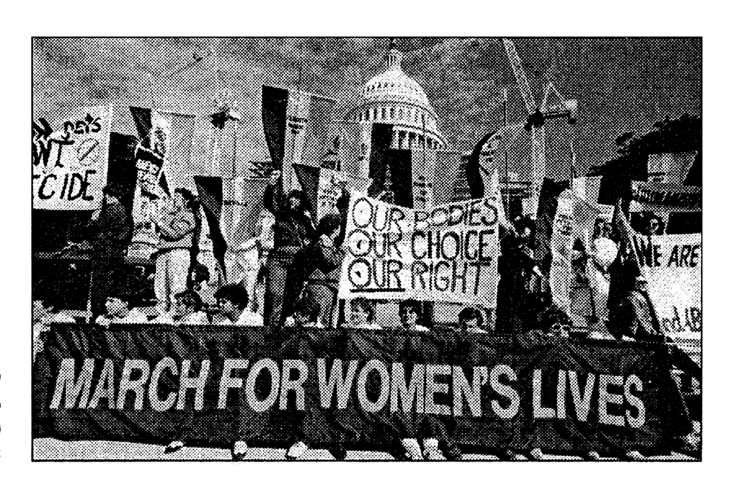
Групповой конфликт

В наши дни возобновился интерес к участию в политике групп с особенным вниманием к проблемам расового и гендерного конфликтов. Расовые установки играют, несомненно, важную роль в определении политических предпочтений по поводу вопросов, непосредственно касающихся расовых взаимоотношений, например перевозки школьников, живущих в одном районе, в школу, находящуюся в другом (в целях расовой интеграции. — *Примеч. перев.*), расового равноправия; оценок политических кандидатов афроамериканцев и даже таких очевидно нерасовых проблем, как здравоохранение, налоги и сокращение государственных расходов (Kinder, Sanders, 1996). Как уже говорилось в главе 6, существуют разногласия в отношении того, складываются ли эти расовые установки преимущественно в период ранней социализации или они возникают в ответ на существующее межгрупповое соперничество за власть, статус и деньги. Однако большинство исследователей признают важную политическую роль расовых аттитюдов (о дискуссиях на эту тему см. Sniderman, Carmines, 1997).

Гендерный разрыв

Движение за женское равноправие и произошедшие за послевоенный период многочисленные изменения в роли женщин в жизни общества возобновили внимание к гендерному конфликту в области политики. И действительно, гендерные различия в политических установках приобретают все большую выраженность. Сегодня женщины демонстрируют большую либеральную ориентацию, чем мужчины, и чаще голосуют за кандидатов от Демократической партии. Кроме того, женщины в целом более позитивно относятся к расширению системы социальных гарантий и более негативно к войне и применению военной силы (Shapiro, Mahajan, 1986). Такие различия получили название **гендерного разрыва** (*gender gap*) (Mueller, 1988). Эта тенденция проявляется и за пределами Соединенных Штатов; например, сходные изменения отмечаются в Западной Германии и Дании (Rusciano, 1992; Togeby, 1992).

В соответствии с имеющимися данными, гендерный разрыв в политике поначалу наиболее отчетливо проявлялся в негативном отношении женщин к использованию силы, будь то война, создание сильной армии, введение смертной казни или других жестоких мер наказания за преступления (Mansbridge, 1985; Smith, 1984). Но со временем на передний план вышли и другие вопросы. Например, важную роль в стимуляции политической активности женщин начали играть вопросы образования и легализации абортов (Schlozman et al., 1995). Проблемы абортов, сексуального насилия, детского здравоохранения и лишения родительских прав в процессе голосования женщин за кандидатов-женщин выступают на первый план (Dolan, 1998; Paolino, 1995).



В последние десятилетия женщины стали проявлять большую политическую активность в отношении непосредственно затрагивающих их проблем

Гендерный разрыв сегодня представляется гораздо более значительным, чем это было 30 лет назад. Почему он увеличился? Прежде всего это произошло вследствие изменений не только в позиции женщин, но и в позиции мужчин. Голосуя на президентских выборах, выборах в Конгресс и определяя свою партийную идентификацию, женщины стали отдавать большее предпочтение демократам, в то время как мужчины во всех этих отношениях стали чаще занимать прореспубликанские позиции (Costain, Berggren, 1998).

Тем не менее большинство исследований сфокусированы на изменениях позиций именно женщин. В соответствии с одной из гипотез, к усилению группового самосознания женщин привели изменения в их социальных ролях. Сегодня женщин отличает более высокий уровень образования и большая степень участия в производительной деятельности, чем это было в прошлом. Они стали реже вступать в длительные брачные отношения, сократился период полной занятости уходом за малолетними детьми, как в результате снижения уровня рождаемости, так и распространения услуг детских садов. Это смещение фокуса внимания с семьи на сферу профессиональной деятельности привело к обострению восприятия существующего неравенства полов и к тому, что женщины стали занимать более феминистские и либеральные политические позиции (Gurin, 1985; Klein, 1984).

Из этой гипотезы следует, что молодые, незамужние, хорошо образованные работающие женщины будут вносить больший вклад в образование гендерного разрыва в сфере политики по сравнению с женщинами, вовлеченными в более традиционные социальные роли, связанные с ведением домашнего хозяйства, а также немолодыми, замужними и менее образованными женщинами. Первые будут активнее выступать в поддержку программ, направленных на оказание помощи детям, старикам и другим нуждающимся в ней людям, и оказывать большее противодействие применению политической и военной силы (Conover, Sapiro, 1993; Sears, Huddy, 1990). Сходным образом женщины, считающие себя феминистками, будут демонстрировать более либеральные политические взгляды, чем мужчины или женщины-нефеминисты (Conover, 1988).

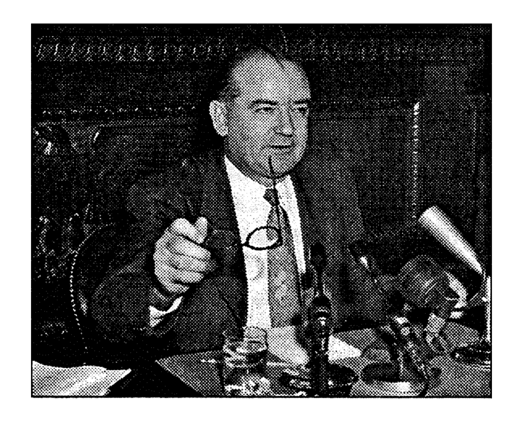
И все же, несмотря на то что с начала движения суфражисток прошло 80 лет, женские голоса все еще не звучат столь же громко, как мужские. Конечно, сегодня число голосующих женщин не уступает числу голосующих мужчин (Schlozman et

al., 1995), однако женщины не принимают такого же активного участия в других формах политической деятельности, например подготовке предвыборных кампаний или контактах с государственными должностными лицами (Verba et al., 1997), а это с неизбежностью снижает их политическое влияние. Причина состоит не в том, что женщины слишком загружены семейными обязанностями или работой; ситуация не зависит также и от наличия детей. Скорее женщины, как правило, просто не проявляют к политике того интереса, который свойственен мужчинам. В ходе одного из крупных национальных опросов женщины значительно реже сообщали о том, что получают удовольствие от политических дискуссий или уделяют большое внимание в газетах статьям о национальной политике. Среди женщин, столь же интересующихся политикой, как и мужчины, степень участия в политической деятельности оказывается не менее высокой (Verba et al., 1997). Таким образом, несмотря на значительный прогресс, обществу предстоит пройти долгий путь преодоления гендерных различий в сфере политики.

Политическая толерантность

Конфликт — это неизбежная составляющая политической жизни. Но насколько терпимо люди относятся к конфликтам? Конституция США гарантирует свободу слова всем, даже тем, чьи идеи не вызывают симпатий других граждан. Однако, как мы видели в главе 5, люди склонны отвергать и обесценивать информацию, противоречащую их собственным взглядам. По этой причине у нас может возникнуть естественное желание не допустить, вопреки Биллю о правах, выражения противных нам точек зрения. В самом деле, сегодня консерваторы обвиняют в политической левизне тех, кто настаивает на соблюдении «политической корректности» и не допускает пропаганды консервативных идей в университетских городках. В послевоенный период маккартизма коммунистов, социалистов и атеистов систематически увольняли с преподавательских должностей, поскольку их идеи рассматривались как подрывные. Действительно ли люди одобряют предоставление права на свободу выражения своих убеждений только тем людям, с которыми у них нет принципиальных разногласий?

Первоначальные исследования дали обескураживающие результаты. В пору расцвета послевоенной антикоммунистической истерии две трети респондентов национальных опросов полагали, что коммунистов нельзя допускать до публичной трибуны, а три четверти считали, что коммунистов следует лишать граждан-



Сенатор-республиканец от штата Висконсин, Джозеф Мак-Карти, был лидером антикоммунистической охоты на ведьм начала 1950-х годов, негативно сказавшейся на свободе политических дискуссий

ства (Strouffer, 1959). Сходный, хотя и несколько меньший, уровень нетерпимости проявлялся и по отношению к социалистам и атеистам.

В конце 1970-х годов Джон Салливан и его коллеги (Sullivan et al., 1982) вновь столкнулись с нежеланием людей предоставить полноту гражданских свобод группам, не вызывавшим у них симпатий. Респондентов сначала просили назвать группу, вызывавшую у них наименьшие симпатии, а затем предлагали высказаться по поводу предоставления свободы слова представителям этой группы. Более половины из числа опрошенных высказались за отказ в предоставлении свободы слова наименее привлекательной группе, будь то коммунисты, нацисты или ку-клукс-клановцы. И чем большую антипатию они испытывали по отношению к этой группе, тем меньшую терпимость они проявляли. Таким образом, ограничение гражданских свобод, по-видимому, является следствием антипатии по отношению к определенным людям или группам. Эта антипатия в свою очередь может проистекать из убеждения, что данная группа исповедует неприемлемый для индивида образ жизни, как это зачастую происходит в отношении гомосексуалистов и лесбиянок. Основанием для возникновения антипатии может стать убеждение, что данная группа вызывает угрозу или опасность. Например, поддержка предоставления свободы слова коммунистам достигла своей наименьшей отметки в 1950-х годах, когда коммунизм в обыденном представлении ассоциировался с чрезвычайной опасностью. Одновременно со снижением напряженности взаимоотношений с Советским Союзом и ослаблением антисоветской пропаганды отмечалось увеличение терпимости, достигшее своей наивысшей точки в эпоху Горбачева в конце 1980-х годов (Mueller, 1988).

В большинстве проводимых опросов обнаруживалась безусловная поддержка абстрактных, общих принципов свободы слова. Почти каждый респондент высказывал свое согласие с положением о необходимости предоставления «свободы слова всем, независимо от убеждений» (McClosky, Brill, 1983). Основная проблема состоит в том, как применить эти основополагающие принципы гражданских свобод к непопулярным группам в конкретных случаях, например как добиться согласия на проведение нацистской демонстрации в данном городе. И все же поддержка гражданских свобод в таких конкретных ситуациях оказывается гораздо большей среди сторонников абстрактных демократических принципов (Sullivan et al., 1982). Кроме того, наибольшую терпимость проявляют более молодые и более образованные люди.

Наиболее очевидное объяснение этих двух фактов состоит в том, что, во-первых, люди усваивают общие демократические принципы и, что еще более важно, их обоснование по мере того, как получают образование. В результате они приобретают способность контролировать автоматическую неприязнь, возникающую в ответ на несогласие со взглядами, исповедуемыми определенными людьми или группами. Как мы видели в главе 6, образованные люди, по-видимому, обладают большей способностью к преодолению негативных групповых стереотипов. Однако, когда степень враждебности достигает чрезвычайно высокого уровня, как это было в случае с коммунистами во время «холодной войны», одной лишь поддержки абстрактных демократических принципов может оказаться недостаточно, чтобы гарантировать применение в конкретных ситуациях. Поэтому неудивительно, что в массовом восприятии гражданских прав возобладало представление о том, что «свобода является платой за бдительность».

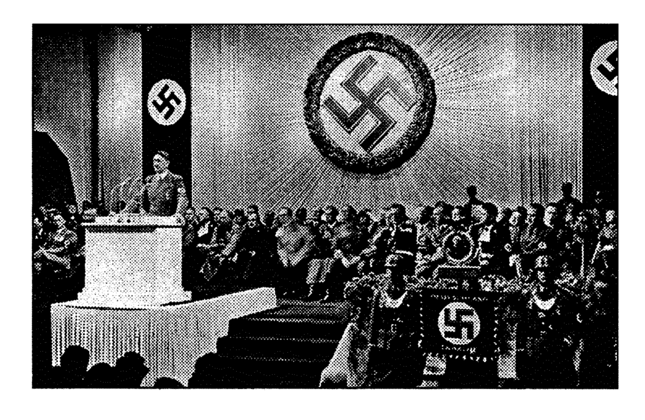
Средства массовой информации и политические убеждения

Другая важная область исследований политической психологии — средства массовой информации и их роль в формировании политических взглядов. Все мы видим выступления президента по телевидению, смотрим вечерние новости, читаем газеты и общественно-политические журналы, обращаем внимание на поток избирательной рекламы накануне выборов. Принято говорить, что мы живем в эпоху телевидения, когда люди проводят больше времени перед телевизором, нежели в общении друг с другом. Иногда кажется, что в политике не произошло ничего значительного, если это не было показано в телевизионных новостях. Действительно ли, как это зачастую принято считать, политические телевизионные передачи оказывают влияние на наши установки?

Ограниченное влияние

История изучения влияния средств массовой информации на политические убеждения делится на три периода. Первый начался в 1920–1930-е годы. Широкое распространение во всем западном мире приобрело радио, а звуковое кино, наряду с документальной кинохроникой, стало видом массовых зрелищ. Впервые за всю историю такие харизматические лидеры, как Гитлер, Муссолини, Черчилль и Франклин Рузвельт, обрели огромные аудитории не только благодаря печатным изданиям, но и с помощью радио и документальной кинохроники. Казалось, что эти лидеры обладают почти магической властью над широкой публикой. Хотя социальные ученые тогда еще сравнительно мало занимались эмпирическим анализом, по их мнению, политические высказывания, исходящие от этих общественных деятелей, обладали колоссальной убеждающей силой. Почему? Потому, считали они, что аудитория была податливой, внимательной и доверчивой (Институт анализа пропаганды, 1939).

Эти умозрительные предположения выявили необходимость систематических проверок воздействия средств массовой информации на общественное сознание. Поэтому второй период изучения включил в себя систематические эмпирические исследования влияния средств массовой информации с использованием нового метода опроса общественного мнения. Мы уже упоминали об одном из важнейших ранних исследований, посвященном президентским выборам в США 1940 года,



Адольф Гитлер на фоне нацистской символики произносит речь на съезде нацистской партии в 1938 году

в результате которого было обнаружено сравнительно незначительное изменение аттитюдов на протяжении избирательной кампании (Lazarsfeld et al., 1948). Происходившие изменения не были напрямую связаны с воздействием средств массовой информации. Организованные в ходе избирательной кампании каждого кандидата коммуникации достигали главным образом лишь тех, кто уже поддерживал данного кандидата, — феномен, получивший название **избирательного воздействия** (*selective exposure*). Как выяснилось, за изменения в аттитюдах, действительно имевшие место, чаще оказывались ответственными не средства массовой информации, а межличностные контакты с друзьями, коллегами по работе и членами семьи. Основной вывод состоял в том, что решение отдать свой голос является в первую очередь «социальным опытом» и что средства массовой информации скорее подкрепляют предварительные диспозиции, нежели радикальным образом изменяют их. Многочисленные исследования, проводившиеся в 1940–1950-х годах, дали сходные результаты (Klapper, 1960). Их часто описывали в литературе как соответствующие **модели минимальных эффектов** (*minimal effects model*).

Для наших дней характерен вновь вспыхнувший интерес к влиянию средств массовой информации на политические убеждения. Многие полагают, что телевидение обладает чрезвычайно мощным убеждающим воздействием, и объявляют модель минимальных эффектов устаревшей. Существуют определенные свидетельства в поддержку этой изменившейся точки зрения (см. Ansolabahere, Behr & Iyengar, 1993). В частности, наблюдается увеличение роли телевидения в жизни американцев; средний взрослый американец уделяет просмотру телевизионных передач предположительно столько же времени, сколько и своей работе. Использование телевидения в политических целях становится все более искусным. Консультанты по организации политических кампаний проявляют все большую изощренность в разработке политической рекламы. Кандидаты нанимают «авторитетных специалистов», обеспечивающих позитивную оценку событий, добиваясь тем самым благоприятного отношения средств массовой информации к кандидатам. В этом новом телевизионном мире избирательное воздействие больше не является препятствием, поскольку политические рекламные ролики демонстрируются в лучшие телевизионные часы, телевизионные новости детально освещают все стороны избирательной кампании, телевизионные дебаты кандидатов транслируются на широкие зрительские аудитории, а такие яркие телевизионные ведущие, как Ларри Кинг и Опра Уинфри, приглашают кандидатов в свои развлекательные программы.

Однако даже сегодня с большим трудом удается зарегистрировать случаи, когда средства массовой информации достигли бы значительных успехов в изменении политических установок. Многие примеры эффективного воздействия на убеждения зрителей при детальной проверке выражаются в весьма скромных реальных изменениях. Например, одними из ярких телевизионных событий, привлекающих массовые зрительские аудитории, являются телевизионные дебаты между кандидатами в президенты. Говорят, что первые из трех политических дебатов кандидатов в ходе президентской избирательной кампании 1992 года смотрели 90 миллионов человек (Zaller, Hunt, 1995). На дебаты 1980 года между Картером и Рейганом, проходившие за неделю до выборов, часто ссылаются как на основную причину резкого взлета популярности Рейгана, позволившего ему в последний момент опередить своего соперника. Тем не менее, согласно результатам

опроса, проведенного *CBS News* сразу после дебатов, Рейгана поддержали лишь 7% прежних сторонников Картера. При незначительном разрыве между кандидатами такие изменения сыграли важную роль, однако их никак нельзя назвать массовыми. В 1998 году президент Клинтон трижды выступил по телевизору в связи со скандалом, развернувшимся вокруг его взаимоотношений с Моникой Левински: в январе, чтобы все отрицать; в августе, сразу после его появления перед Большим жюри; и в октябре, когда была показана видеозапись его показаний перед Большим жюри. Сообщалось, что эти выступления также собрали огромные аудитории. Однако на деле поддержка Клинтона, по-видимому, даже несколько усилилась, невзирая на неприглядный характер того, о чем он говорил (например, Zaller, 1998).

Многие исследователи считали, что в середине 1990-х годов важное политическое влияние имели выступления по радио. Большинство приглашенных в радиопередачи гостей выражали довольно консервативные взгляды, негативно отзывались о деятельности правительства, отличались политическим цинизмом и зачастую вели себя очень раздраженно. Наиболее заметным среди них был Раш Лимбо. Его нападки на неожиданно победившего на выборах единого кандидата от республиканцев в Нью-Хэмпшире в 1996 году Пэта Бьюконена представляют собой интересный пример для изучения влияния средств массовой информации. Несмотря на то что большинство слушателей охарактеризовали бы обоих политиков как выразителей консервативных взглядов, по мнению Лимбо, некоторые из позиций Бьюконена были откровенно либеральными и проправительственными. Радиопередача предоставила уникальную возможность проверить его способность убеждать, поскольку на этот раз он «не пытался никого обратить в свою веру». Проведенное в этот период исследование показало, что люди в целом вырабатывали более неблагоприятные отношение к Бьюконену. Однако отношение тех, кто слушал Лимбо, не оказывалось более негативным в сравнении с теми, кто его не слушал (Jones, 1998).

Такие случаи говорят о том, что средства массовой информации продолжают сталкиваться с серьезными трудностями, пытаясь изменить аттитюды избирателей. Основной проблемой являются низкие уровни воздействия. Специалисты по оказанию влияния на установки людей знают, что наиболее острая и сложная проблема состоит в том, чтобы «достучаться» до тех, чьи взгляды необходимо изменить. Например, принято считать, что телевизионные новости обладают сильным влиянием, поскольку их смотрит большое количество людей. Но так ли это? В одном из типовых исследований обнаружилось, что в обычные будние дни лишь 23% взрослого населения смотрели какую-либо из национальных вечерних программ новостей. Большинство опрошенных (53%) вообще не смотрели ни одной из них на протяжении последних двух недель (Robinson, 1971). Другое исследование показало, что даже эти сравнительно немногочисленные телезрители, по-видимому, крайне невнимательно смотрели такие передачи. Люди, смотревшие накануне вечерние программы новостей, могли припомнить на следующий день в среднем не более 6% показанного материала (Neuman, 1976). Местные телевизионные новости привлекают к себе большие аудитории, однако они содержат сравнительно мало важных политических новостей, сосредоточиваясь в основном на криминальной хронике, погоде, спортивных событиях и различного

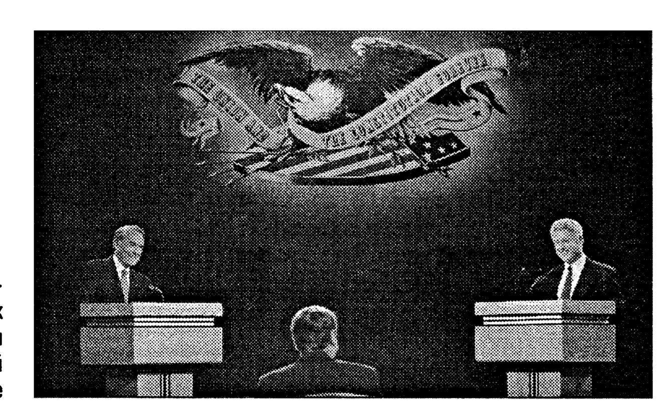
рода занимательных историях. Специализирующиеся на новостях каналы, такие как *PBS* и *CNN*, привлекают к себе сравнительно немногочисленные аудитории.

Исключением из правила являются крупные политические события, такие как политические дебаты между кандидатами в президенты. Однако внимание к ним может оказываться не столько глубоким, сколько широким. Например, в 1976 году за первыми из четырех таких дебатов наблюдали 80 миллионов телезрителей, но лишь немногие смотрели более одного тура дебатов, и только около четверти зрителей посмотрели весь цикл до конца (Sears, Chaffee, 1979). Большинство предпочитают политическим дискуссиям комедию положений, футбольный матч или хороший фильм.

Вторая проблема заключается в том, что даже если информация благодаря усилиям коммуникатора успешно доведена до целевой аудитории, ей предстоит проделать непростой путь, чтобы изменить мнения потенциальных избирателей. Например, утверждалось, что около 90 миллионов наблюдали за первыми президентскими дебатами в 1992 году. Казалось, что Росс Перо добился большего успеха, нежели Буш и Клинтон, исходя из количества зрителей, признавших за ним «победу» на этих дебатах. Его поддержка на следующий день увеличилась на 4%. Кроме того, он часто назывался «победителем» третьих дебатов, в результате которых его поддержка возросла лишь на 1% (Zaller, Hunt, 1995).

Почему его успехи оказались столь скромными? Внимательный анализ дебатов 1980 года между Рейганом и Картером позволяет найти некоторые ответы. Как уже упоминалось, подавляющее большинство журналистов сошлись во мнении, что Рейган «выиграл» эти дебаты, что в свою очередь позволило ему победить на выборах несколькими днями позже. За ходом дебатов наблюдали как сторонники демократов, так и сторонники республиканцев, поэтому феномен избирательного воздействия вряд ли значительно повлиял на ситуацию. Однако они существенно разошлись в оценках выступлений соперников. Лишь 10% сторонников Картера посчитали, что победу одержал Рейган. Лишь 5% сторонников Рейгана посчитали, что победу одержал Картер. По-видимому, новая информация зачастую инкорпорируется в существующие установки без каких-либо их значительных изменений.

Это типичная реакция на большинство подобных массовых коммуникаций. Почему это происходит, если многие очевидные аттитюды на деле представляют собой «отсутствие аттитюдов»? Причина видится в том, что лишь немногие про-



Боб Доул и Билл Клинтон состязаются на президентских дебатах в ходе избирательной кампании 1996 года в обстановке, призванной внушить зрителям благоговение

граммы, собирающие значительные аудитории, сталкиваются с сильными и чрезвычайно устойчивыми аттитюдами большого количества людей. Наибольшие рекламные бюджеты имеют президентские избирательные кампании. Однако все эти изощренные рекламные воздействия, как правило, наталкиваются на сильные политические установки. Когда стена невнимания оказывается прорванной, в целях сохранения когнитивной согласованности люди прибегают к разнообразным способам принятия решения, не предполагающим изменения аттитюдов, как мы это видели в главе 5. Они отрицают аргументы, вступающие в противоречие с их установками; считают оппонента, от которого исходит противоречащая их взглядам информация, неубедительным; искажают позиции, занимаемые кандидатами по ряду вопросов, чтобы сделать их более согласующимися со своими собственными. В отличие от этого, лишь немногие люди когда-либо слышали о баллотирующихся в ходе первичных выборов от Демократической партии кандидатах, например на пост вице-губернатора штата, и в этом случае почти все избиратели будут открыты для убеждающих воздействий. Однако ни один из кандидатов не обладает достаточной суммой денег, чтобы обеспечить себе массированную рекламу, и поэтому до начала выборов избиратели зачастую видят не более одного рекламного ролика, посвященного каждому из них.

Таким образом, в области политики и общественной жизни процент потенциальной аудитории, до которой доходит какое-либо сообщение, обычно оказывается довольно незначительным. Добавим сравнительно слабый уровень внимания и запоминания у тех, кого оно все же достигает, и массовое изменение аттитюдов становится практически невероятным. Но даже если часть аудитории воспринимает сообщение и уделяет ему большое внимание, многие могут сопротивляться попыткам убедить себя, прибегая к способам решения, не предполагающим изменения собственных аттитюдов.

Преодоление препятствий в убеждении аудитории

Из любого правила существуют исключения. Не все политические события страдают от невнимания общества. И не все политические коммуникации наталкиваются на массовое сопротивление.

Массированное воздействие. По-настоящему массированное воздействие на публику может привести к существенным изменениям взглядов. Например, три основных телевизионных канала вещали о событиях, непосредственно последовавших за убийством президента Джона Ф. Кеннеди, практически не переставая на протяжении четырех дней. Они показали смятение в больнице, в которую привезли убитого президента; приведение к присяге его преемника, Линдона Б. Джонсона; предполагаемого убийцу Ли Харви Освальда; подготовку похорон; похоронную процессию на Арлингтонском кладбище; процедуру погребения; траурные шествия на улицах Вашингтона и многочисленные воспоминания и интервью с известными людьми. Телеканалы отвели этим событиям в среднем почти по 70 часов (Rubin, 1967). Средний взрослый американец наблюдал за этими событиями в течение 34 часов.

Эмоциональный эффект такого массированного воздействия оказался экстраординарным. Согласно данным опроса, проведенного через неделю после смерти Кеннеди (Sheatsley, Feldman, 1965), 53% респондентов сообщили, что они рыдали, а 30% — о том, что они переживали большее горе, чем большинство окружаю-

щих (и только 8%, что меньшее). Лишь 19% сообщили, что они вели себя «почти как обычно» (Sheatsley, Feldman, 1965).

Изменения в аттитюдах оказались не менее впечатляющими. До убийства Кеннеди не считался выдающимся президентом. Он победил на выборах с незначительным большинством голосов, его деятельность в глазах общества не превосходила деятельности большинства других президентов, а историки ставили его лишь немного выше среднего уровня всех американских президентов. Однако в последовавшем за убийством опросе половина респондентов оценила Кеннеди как одного из лучших президентов за всю американскую историю и лишь 2% поставили его на уровень «чуть ниже среднего». В оценке этих изменений не представляется возможным отделить роль собственно убийства от роли телевизионного воздействия. Исследователи сходятся в том, что способ телевизионного освещения сыграл важную роль в том, что это событие стало одним из самых памятных в американской истории.

Освещение средствами массовой информации внутренних скандалов также может привлекать внимание общества и приводить к серьезным изменениям в аттитюдах. На пике политической славы президента Ричарда М. Никсона, сразу вслед за блестящей победой и вторичным избранием в 1972 году появились свидетельства его причастности к попыткам сокрытия следов кражи в штаб-квартире Демократической партии, совершенной его помощниками по избирательной кампании. В конечном итоге большинство ближайших сотрудников президента были вовлечены в Уотергейтский скандал и угодили в тюрьму, а сам Никсон стал первым американским президентом, вынужденным досрочно уйти со своего поста. Эти события достигли критической стадии после опубликования магнитофонной записи частных бесед Никсона. Она свидетельствовала о его активном участии в сокрытии следов преступления. Массированное освещение в средствах массовой информации столь явной улики привело всего лишь за три дня к увеличению на 15% числа сторонников отставки Никсона (Laing, Stevenson, 1976). Столь серьезное изменение общественного мнения стоило ему поддержки со стороны своих главных союзников-республиканцев в Конгрессе и привело к последующей отставке.

К разряду регулярных политических событий, вызывающих к себе наибольший интерес, относятся президентские дебаты. Однако, как уже упоминалось, их основным результатом является подкрепление прежних предпочтений. Это не должно вызывать удивления. Кандидаты в президенты обычно оказываются чрезвычайно опытными политиками и могут засыпать публику малоизвестными фактами, профессиональными терминами и завуалированными намеками. В результате рядовому зрителю зачастую бывает непросто разобраться, на чьей стороне истина, и в такой ситуации он вполне естественно обращается за руководством к своим ранее сформировавшимся предпочтениям. Ярким примером ограниченности убеждающего эффекта даже массированного воздействия служит отсутствие сколько-нибудь существенных изменений в отношении к президенту Клинтону в результате продолжавшегося более года обсуждения в средствах массовой информации его взаимоотношений с Моникой Левински (Ladd, 1998; Zaller, 1998).

И все же освещение журналистами президентских дебатов иногда имеет эффект даже в отсутствие прямого намерения оказать влияние на публику. Обсуждения журналистов главным образом фокусируются на вопросе о том, «кто же победил» (Lang, Lang, 1984; Sears, Chaffee, 1979). И иногда в решении этого вопроса

средства массовой информации приходят к значительному единодушию. Например, зрители, опрошенные сразу после окончания вторых президентских дебатов 1988 года между Джорджем Бушем и Майклом Дукакисом, отдали предпочтение Бушу с перевесом в 14% голосов. Однако в ходе дебатов возникла ситуация, когда Дукакису был задан провокационный вопрос о том, как бы он отреагировал, если бы его жена подверглась сексуальному насилию. Журналисты сошлись во мнении, что в этой ситуации он отреагировал чисто механически и неэмоционально, что было поставлено ему в вину, в результате чего они единодушно провозгласили «победителем» дебатов Джорджа Буша. Когда спустя четыре дня, то есть после вынесения вердикта средств массовой информации, избирателям снова задавали вопрос о победителе, они называли победителем Буша уже с гораздо большим отрывом в 44% (Lanoue, 1991). По прошествии еще двух недель, как показано в табл. 15.6, Буш рассматривался как явный победитель дебатов не только сторонниками республиканцев и независимыми избирателями, но и многими сторонниками демократов. То же самое происходило в ряде других примечательных случаев. Поэтому политические дебаты могут не только подкреплять прежние предпочтения, но и, в случае известного единодушия средств массовой информации, приводить к перевешиванию чаши весов общественного мнения на сторону предположительно «победившего» кандидата (Lanoue, 1992; Schrott, 1990).

Таблица 15.6

Кто победил в ходе вторых президентских дебатов 1988 года?

	Опрос на следующий день			Опрос через две недели		
	Демократы, %	Независимые, %	Республиканцы, %	Демократы, %	Независимые, %	Республиканцы, %
Буш	8	19	75	26	54	86
Никто	40	43	16	19	21	10
Дукакис	52	38	9	55	55	4
Всего	100	100	100	100	100	100
Источник: данные приводятся по Lanoue (1991), p. 85.						

Внезапно вспыхивающие международные конфликты также привлекают к себе большое внимание средств массовой информации. Несколько удивительным выглядит тот факт, что одобрение обществом действий президента в таких ситуациях часто усиливается, даже если этот кризис приводит к негативным последствиям как для страны, так и для президента. В 1961 году одобрительные оценки деятельности президента Кеннеди усилились после унизительного провала разработанной ЦРУ операции вторжения в Заливе Свиней на Кубу. И агрессивная реакция президента Буша на действия Ирака в войне в Персидском заливе резко увеличила его популярность, по крайней мере в ходе самой войны (Parker, 1995). Бомбардировка Ирака президентом Клинтоном в конце 1998 года также способствовала росту одобрения его деятельности. В период с 1950-го по 1985 год реакция президента США на международный кризис, достаточно важная, чтобы

занять место в колонке основных новостей, увеличивала одобрительные оценки его деятельности в среднем на 8% (Oneal, Bryan, 1995).

Поначалу исследователи описали этот феномен возрастания общественного одобрения как **эффект «сбора под знамена»** (*rally round the flag effect*), приписывая его патриотизму: в случае возникновении угрозы Соединенным Штатам американский народ сплачивается вокруг своего президента (Mueller, 1973). Однако анализ Броуди (Broudy, 1991) показал, что когда ряд видных политических лидеров не соглашаются с действиями президента и когда последствия этих действий оказываются негативными, люди могут отказывать президенту в своей поддержке. После вспыхнувшего в 1986 году антииранского скандала демократическая оппозиция подвергла острой критике действия президента Рейгана и его администрации. При этом наблюдалось значительное падение поддержки Рейгана; одна треть прежних сторонников не одобряла его деятельность в целом (Brody, 1991). Но более типична ситуация, когда лидеры обеих партий поддерживают президента в важных международных конфликтах. В этой ситуации, в соответствии с анализом Броуди, люди также будут оказывать поддержку руководителю государства, независимо от последствий его действий. В 1990 году демократическая оппозиция не стала во всеуслышание высказывать свои сомнения по поводу решительной реакции президента Буша на вторжение Ирака в Кувейт. В результате после начала войны возник сильный эффект единения: одобрение действий Буша в этой ситуации возросло на 28%, а одобрение его деятельности на посту президента — на 18% (Mueller, 1994).

Роль телевидения в продуцировании эффекта единения может быть объяснена на основании всего вышесказанного. Когда президент Рейган в 1986 году в ответ на действия террористов отдал приказ о бомбардировке Ливии, те, кто видел его обращение по телевидению, выразили ему наибольшую поддержку (Peffley et al., 1995). Однако одобрение этой бомбардировки и деятельности Рейгана на посту президента в целом оказалось наибольшим среди тех, кто и ранее его поддерживал и/или разделял промилитаристские и антитеррористические настроения. Произошедшие события и его обращение по телевидению способствовали подкреплению прежних аттитюдов.

Другим стандартным способом преодоления низкого воздействия на политические убеждения могут служить внезапные 30-секундные рекламные вкрапления в другие регулярные программы. Даже такие короткие рекламные ролики могут давать хороший результат. В серии экспериментов Ансоулобахер и Иенгар (Ansolabahere, Iyengar, 1995) вставляли короткие рекламные ролики кандидатов, баллотирующихся на пост сенатора, губернатора или президента, в регулярные программы телевизионных новостей. Столь непродолжительное воздействие приводило к 5–10%-му увеличению поддержки кандидата среди зрителей, видевших эти ролики, по сравнению с теми, кто смотрел те же самые новости, но без рекламы. Однако, в соответствии с моделью минимальных эффектов, такие рекламные вкрапления способствовали именно усилению поддержки зрителями кандидатов от своей партии, нежели обращению их на сторону другой партии.

Продолжительное воздействие. Большинство исследований воздействия средств массовой информации имеют дело со сравнительно короткими и непродолжительными массовыми коммуникациями — единичными телевизионными передачами, поддержкой газет в ходе избирательной кампании или осуществляе-

мой в конкретной избирательной кампании рекламой. Тем не менее многие важные изменения в установках могут происходить в результате воздействия средств массовой информации на протяжении длительных периодов времени. В одном из исследований (Page, Shapiro, 1992) было проанализировано 80 различных случаев, в которых один и тот же вопрос в ходе оценок общественного мнения повторялся в течение нескольких или более месяцев. В половине таких случаев наблюдалось систематическое (хотя и, как правило, сравнительно умеренное) изменение аттитюдов со временем, являвшееся функцией количества и постоянства освещения в новостях той или иной проблемы.

Эффекты продолжительного воздействия средств массовой информации на политические убеждения граждан зависят от того, расходятся ли политические лидеры в своих точках зрения на тот или иной вопрос или они в целом придерживаются общей позиции. Если две стороны не согласны между собой, исходящие сообщения будут иметь тенденцию скорее поляризовать мнения людей соответственно их прежним предпочтениям, разбивая избирателей на два противоположных лагеря, нежели изменять их аттитюды в пользу той или иной стороны. Если же политические лидеры в значительной степени соглашаются друг с другом, такое воздействие будет склонять людей к соответствующей общей позиции.

Заллер (Zaller, 1992) разработал несколько простых моделей, описывающих этот процесс. Их применение при выявлении реакции американцев на войну во Вьетнаме проиллюстрировано на рис. 15.2. На начальной стадии войны, в 1964 году, обе политические партии поддерживали интервенцию во Вьетнаме. Чем чаще человек наблюдал освещение средствами массовой информации связанных с войной событий, тем большую поддержку он оказывал этой войне. Однако в конце 1960-х годов рост антивоенных настроений привел к расколу среди политических лидеров, сторонников и противников войны. В результате чем большим оказывалось воздействие средств массовой информации на людей, тем в большей степени они поляризовались на основе своих основных предпочтений — одни заявляли о поддержке войн на территории других государств («ястребы»), а другие предпочитали улаживать разногласия с другими государствами путем политических и экономических переговоров («голуби»). Как показано на рис. 15.2, освещение связанных с войной событий побуждало «ястребов» выражать еще большую поддержку войне в соответствии с их агрессивными установками, а «голубей» —

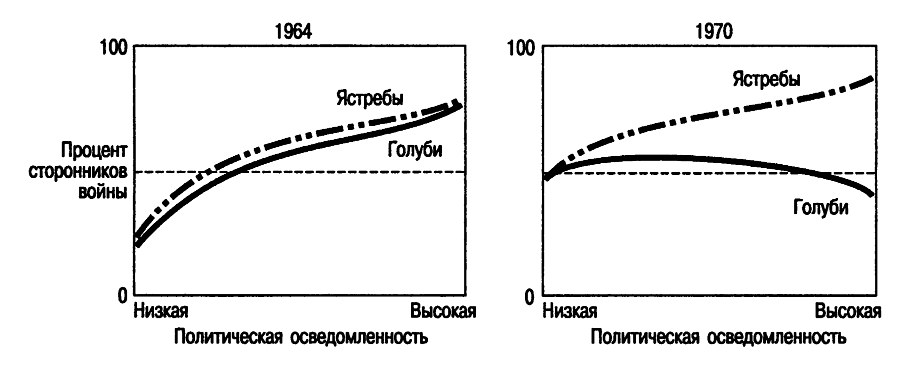


Рис. 15.2. Поляризация мнений людей в отношении войны во Вьетнаме. Источник: Zaller, 1992, p. 210

к выражению протеста против военных действий в соответствии с их неприятием агрессии.

Слабость установок. Каким образом средства массовой информации могут преодолеть другое важное препятствие на пути к убеждению: наличие сильных установок, обладающих сопротивляемостью к изменению? Следует отметить, что далеко не все установки отличаются высокой эмоциональной насыщенностью и глубиной. Средства массовой информации способны оказывать значительное убеждающее воздействие на тех членов аудитории, которые обладают изначально слабыми аттитюдами. Установки, касающиеся сравнительно новых и незнакомых объектов, например по отношению к малоизвестному военному офицеру, решившему пойти в политику, или к лидерам государственного переворота в крупной африканской стране, могут также подвергаться значительному влиянию со стороны средств массовой информации. По той же самой причине средства массовой информации могут приобретать большой вес в ходе первичных и непартийных выборов, когда их убеждающие усилия не вступают в конфликт с партийной идентификацией.

Интересным примером данной ситуации служит президентская кампания 1992 года Росса Перо, который не был широко известен до своего выдвижения в роли кандидата и не относил себя к представителям Республиканской или Демократической партии. По данным опросов общественного мнения, в середине мая он фактически опережал действующего президента Буша и Билла Клинтона на 37% голосов. В дальнейшем его поддержка уменьшилась, и он снял свою кандидатуру. Однако в середине октября он возобновил участие в выборах. В конечном итоге он получил 19% голосов избирателей, больше, чем какой-либо кандидат от третьей партии, начиная с 1912 года. Чем можно объяснить такой его успех?

Джон Заллер осуществил анализ избирательной кампании Перо (Zaller, 1994; Zaller, Hunt, 1995). Перо начал с инвестирования значительных денежных средств в свои выступления в средствах массовой информации, принимая регулярное участие в радио- и телевизионных шоу «звоните-отвечаем» наподобие тех, что проводились Ларри Кингом и Филом Донахью. Когда его известность возросла, он начал участвовать в традиционных передачах в жанре индивидуального интервью (таких как «Новости прессы», «60 минут» или «Доброе утро, Америка»). В результате за первый месяц избирательной кампании Росса Перо могли наблюдать по меньшей мере 20 миллионов американцев. В этот период его выступления сравнительно редко подвергались критике. Однако во второй фазе избирательной кампании его действия освещались стандартными программами новостей точно так же, как и любого кандидата от двух других партий. Журналисты подвергали его кандидатуру все большему критическому анализу. По мере нарастания критики уровень его популярности по данным текущих опросов начал снижаться. Этот цикл «бум-спад» освещения в новостях — начальный период растущего и позитивного по своему характеру отношения прессы с последующим периодом ее более критической оценки — является традиционным сценарием для кандидатов, неожиданно обнаруживших свою силу в качестве реальных претендентов на власть. Изменение популярности происходит в соответствии с освещением деятельности кандидата в средствах массовой информации: популярность нарастает в фазе «бума» и затем столь же резко снижается в фазе «спада». В результате Перо начал терять поддержку своих сторонников, а критическое отношение прессы продолжало удерживать его «негативы» в общественном сознании на высоком

уровне. В конечном счете он не получил существенной поддержки, сохранившейся на своем первоначальном уровне.

Новый взгляд на средства массовой информации

Исследователи все чаще рассматривают способы влияния телевидения на политику, отличные от убеждения и изменения установок.

Обеспечение информацией

Большинство людей считают телевизионные новости основным источником политической информации. Мы не можем не признать, что средства массовой информации действительно достигли значительных успехов в обеспечении нас информацией. Дети черпают большую часть сведений из телевизионных программ, начиная с «Улицы Сезам» и заканчивая прогнозами погоды (Comstock et al., 1978). Молодые люди узнают о политике главным образом когда смотрят телевизионные новости или читают газеты, особенно в ходе президентских избирательных кампаний (Chaffee, Kanihan, 1997; Sears, Valentino, 1997). Регулярный просмотр телевизионных новостей помогает взрослым получить необходимую информацию о позициях кандидатов (Zhao, Chaffee, 1995). Трансляции президентских дебатов также вносят свой немаловажный вклад в ознакомление будущих избирателей со взглядами кандидатов по вопросам избирательной кампании (Sears, Chaffee, 1979).

Однако значение телевидения как источника информации не следует преувеличивать. Зрители зачастую не уделяют ему серьезного внимания. Мы уже упоминали об исследовании Ньюмана (Neuman, 1976), показавшем, что зрители смогли припомнить не более 6% сюжетов, просмотренных накануне вечером в телевизионных новостях. Кроме того, телевизионные новости обычно фокусируются на наиболее «зрелищных» сторонах событий. Даже при освещении избирательных кампаний они сосредоточивают внимание главным образом на состязательных аспектах «предвыборной гонки», сообщая в первую очередь о том, кто является лидером, о размерах зрительских аудиторий, рекламных стратегиях и недавних оплошностях кандидатов (Patterson, 1994). Примерно одна треть всех сюжетов телевизионных новостей о первичных выборах кандидатов от партий в 1988 году была посвящена их рейтингу по результатам текущих опросов (Ansolabahere, Behr & Iyengar, 1991). Особенности политических позиций, как правило, не получают детального освещения в средствах массовой информации. В этом отношении 30-секундные телевизионные рекламные ролики кандидатов зачастую выгодно отличаются своей информативностью в отношении занимаемых политиками позиций, хотя влияние этих роликов может оказываться довольно неровным (Ansolabahere, Iyengar, 1995). Фактически предвыборная реклама бывает даже более информативной, чем новости, в особенности в ходе кампаний, отличающихся острой борьбой и дороговизной (Zhao, Chaffee, 1995). В избирательной кампании 1992 года люди, запомнившие некоторые из рекламных роликов кандидатов, обнаруживали бóльшую осведомленность в отношении их позиций по основным вопросам, чем те, кто не запомнил ни одного ролика (Brians, Wattenberg, 1996).

Формирование повестки дня

В последние годы большое внимание уделялось роли средств массовой информации в **формировании** политической **повестки дня** (*agenda setting*). Проблемы,

которым уделяется большое внимание в средствах массовой информации, как правило, начинают рассматриваться как важнейшие политические проблемы, встающие перед государством. В этом смысле принято говорить, что средства массовой информации формируют повестку дня для проведения политических дискуссий: они оказывают влияние не на то, *что* думают люди, а на то, *о чем* они думают. Это наглядно проявилось в исследовании реакций людей на кризис в Персидском заливе. До начала вторжения Ирака в Кувейт наиболее обсуждаемыми проблемами в стране были проблемы наркотиков, государственной экономики и дефицита бюджета. Однако вторжение в августе 1990 года поглотило практически все время программ новостей. К ноябрю, согласно данным опросов, проводимых Институтом Гэллапа, оно оказалось среди наиболее часто упоминаемых проблем, стоящих перед государством, что служит отчетливым свидетельством роли средств массовой информации в формировании повестки дня (Iyengar, Simon, 1993).

Другой любопытный пример касается преступности. Результаты национальных опросов, проводившихся среди взрослого населения в 1991 году, показали, что лишь 1% людей считали преступность наиболее важной проблемой Соединенных Штатов, однако к августу 1994 года такого мнения придерживались уже 52% (Hagan, 1995). Почему произошло столь резкое изменение общественного мнения? Послужил ли тому причиной реальный резкий скачок преступности? Объективные данные свидетельствовали о существовании долговременной тенденции к росту уровня преступности, однако в начале и середине 1990-х годов число насильственных преступлений фактически несколько снизилось (Ellsworth, Gross, 1994). Почему же люди продолжали относиться к преступности как к важной проблеме? Многие ссылались на то, что о тяжких преступлениях очень много говорят в средствах массовой информации, особенно в местных программах новостей. Например, свыше половины местных телеканалов новостей в Лос-Анджелесе использовали преступность в качестве ведущей темы, причем 78% всех сюжетов о совершенных преступлениях было посвящено насильственным преступлениям. На деле же из всех преступлений, совершенных в Лос-Анджелесе, к этой категории относились лишь 30% (Gilliam et al., 1996).

А не выявляют ли подобные исследования скорее стремление средств массовой информации освещать проблемы, уже волнующие общество, нежели предоставляют доказательства влияния средств массовой информации на приоритеты общества? Безусловно, иногда это предположение верно, например в случае начала войны. Что касается уровня преступности, то хотя он и выровнялся к началу 1990-х годов, но все же мог вызывать серьезную обеспокоенность многих людей. Ряд тщательных экспериментов показал, что особое внимание, уделяемое программами телевизионных новостей определенной проблеме, может усиливать интерес к этой проблеме, независимо от существующих у зрителей приоритетов. В этих исследованиях взрослым показывали телевизионные новости, в которых экспериментальным путем варьировался объем освещения конкретных проблем. Такие манипуляции оказывали значимое влияние на восприятие важности этих проблем, оно сохранялось в ответах испытуемых при анкетировании даже по прошествии 24 часов (Iyengar, Kinder, 1987).

Подобные эксперименты показывают, что средства массовой информации *могут* формировать общественную повестку дня. Однако они не говорят нам о том, *действительно* ли они ее формируют в повседневной жизни общества. СМИ про-

сто отражают то, о чем говорят политики, или они могут освещать проблемы, интересующие публику. В целом все три перечисленных варианта, по-видимому, довольно близки. Дальтон и его коллеги (Dalton et al., 1998) показали это в исследовании, проведенном в ходе президентской избирательной кампании 1992 года. Они сравнивали мнение общества в целом о «наиболее важной национальной проблеме», список проблем из газетных статей, инициированных кампаниями кандидатов в президенты (их речи или пресс-релизы), и новости, инициированные средствами массовой информации (репортажи журналистов о ходе кампании, их интервью с кандидатами и их анализы новостей). Как можно видеть из табл. 15.7, все три источника в значительной мере совпадали, хотя средства массовой информации гораздо в большей степени, нежели общество в целом, фокусировались на вопросах обороны и внешней политики.

Таблица 15.7

Перечень проблем, волнующих общество в целом и освещавшихся в новостях в ходе президентских выборов 1992 года

	Проблемы, волнующие общество, %	Новости, инициированные избирательной кампанией, %	Новости, инициированные средствами массовой информации, %
Внутренние проблемы			
Экономические проблемы	33	35	30
Бюджет и финансы	17	18	17
Социальные программы	19	14	12
Другие внутренние проблемы	16	15	11
Международные проблемы			
Международная политика и оборона	4	12	20
Другие	11	6	9
	100	100	100

Примечание. Первая колонка показывает мнение общества о наиболее важных национальных проблемах, а две другие показывают проблемы, на которых фокусировалось освещение в новостях.

Источник: данные приводятся по Dalton et al. (1998), p. 475.

Актуализация установок

Роль средств массовой информации в формировании повестки дня важна еще и потому, что они могут побудить людей размышлять над определенной проблемой и тем самым определить, какие из позиций и установок приобретут наибольший вес, когда избиратели будут совершать свой политический выбор. Такое явление представляет собой пример **актуализации установок** (*priming*). Чтобы проиллюстрировать это, Иенгар и Киндер (Iyengar, Kinder, 1987) экспериментально варь-

ировали степень представленности различных проблем в программе телевизионных новостей. Зрители обнаруживали тенденцию опираться в своих оценках деятельности президента *в целом* на его способность справляться с *конкретной* проблемой, которой отводилось наибольшее место в телевизионных новостях. Например, когда основное внимание в новостях уделялось проблеме нехватки энергоносителей, зрители были склонны оценивать деятельность президента главным образом с точки зрения того, насколько успешно он справлялся с проблемой энергоносителей.

Примером из реальной жизни может служить поведение президента Буша в ходе войны в Персидском заливе. Это событие привлекло к себе огромное внимание средств массовой информации. На общенациональной выборке был проведен опрос до того, как Соединенные Штаты предприняли какие-либо военные действия, и повторный опрос несколько месяцев спустя после окончания войны. За прошедший период оценки президента Буша становились выше в зависимости от оценок его действий в ходе этого кризиса. Однако их связь с его деятельностью в сфере более широкой международной политики или экономики не претерпела изменений (Krosnick, Gannon, 1993). По крайней мере в течение этого времени популярность Буша во многом определялась его действиями в ходе кризиса в Персидском заливе.

Как уже отмечалось, средства массовой информации, по-видимому, в значительной мере определяют уровень озабоченности людей ростом преступности. Поскольку в совершении насильственных преступлений непропорционально высока доля черного и латиноамериканского населения, освещение проблем преступности в телевизионных новостях может пробуждать расовые предрассудки. В свою очередь политические кандидаты могут манипулировать представлениями о высоком уровне преступности среди черного населения в целях привлечения на свою сторону большего числа белых избирателей. Примером одной из последних нашумевших попыток такого рода стало использование уголовного дела Вилли Хортона в президентской кампании Джорджа Буша в 1988 году. Буш подверг нападкам своего демократического оппонента, Майкла Дукакиса, за его «чрезмерно либеральный и попустительский подход к проблеме преступности». Он ссылался на дело Вилли Хортона, обвиненного в тяжком убийстве первой степени, который, будучи отпущен на выходные из тюрьмы, изнасиловал в Мэриленде женщину и убил ее мужа.

Мендельберг (Mendelberg, 1997) высказала предположение, что использование Джорджем Бушем случая Вилли Хортона способствовало актуализации расовых установок, поскольку этот случай соответствовал традиционным стереотипам, касающимся жестокости черных. Чтобы проверить это, она показывала студентам новости местного телеканала, освещавшие использование Джорджем Бушем случая Вилли Хортона в его выступлениях перед избирателями. В другой экспериментальной ситуации она показывала рекламный ролик из избирательной кампании Буша, в котором звучала критика в адрес Дукакиса по поводу загрязнения Бостонского залива, никак не связанная с расовыми аттитюдами. Зависимой переменной служила поддержка таких действий в области расовой политики, как специальная помощь правительства афроамериканскому населению и меры по его социальной защите. Основным результатом явилось то, что просмотр новостей, в которых упоминалось о деле Вилли Хортона, способствовал

усилению связи между расовыми предубеждениями и несогласием с либеральными действиями в области расовой политики, но никак не сказывался на отношении к либеральным действиям нерасового характера. Другими словами, расовые стимулы в телевизионных новостях актуализировали расовые установки и повышали их удельный вес в принятии политических решений, но только в области расовых проблем.

Формулировка проблемы

Одно из важных следствий формирования средствами массовой информации повестки дня состоит в том, что выведение проблемы на передний план способствует усилению ее политического значения. При этом важной оказывается также формулировка любой из возникающих проблем. При помощи **формулировки** (*framing*) определенный аспект сообщения может выделяться таким образом, чтобы обеспечить желаемую интерпретацию рассматриваемой проблемы. Классическим примером может служить отношение людей к американской военной интервенции в Корее в начале 1950-х годов (Mueller, 1973). Респонденты выражали активную поддержку этой интервенции, когда отвечали на вопрос: «Как вы считаете, правильно или неправильно поступили Соединенные Штаты, послав американские войска с целью предотвращения коммунистической оккупации Южной Кореи?» Однако когда в этот вопрос не включалось словосочетание «коммунистическая оккупация», респонденты в основном высказывались против интервенции. Очевидно, что именно антикоммунистическая направленность формулировки стимулировала сильные антикоммунистические настроения и тем самым способствовала большей общественной поддержке военных действий. Сходным образом в середине 1980-х годов общественной поддержке финансирования американским правительством повстанцев в Никарагуа способствовало подчеркивание того факта, что эту борьбу будут вести не американские солдаты, а военные части других стран (Lockerbie, Borrelli, 1990).

Теперь приведем пример из сферы внутренней политики: описание правительственной программы оказания помощи малоимущим не в терминах «повышения благосостояния», а в терминах «помощи нуждающимся» более чем вдвое увеличивало поддержку таких программ, несмотря на то что обе формулировки, по сути, подразумевали одни и те же программы (Smith, 1987). В другой серии экспериментов выяснилось, что формулировка телевизионного сообщения о шествии ку-клукс-клановцев в терминах иллюстрации свободы слова приводила к более терпимому отношению к выступлениям и митингам ку-клукс-клана, по сравнению с описанием такого сообщения в терминах нарушения общественного порядка (Nelson et al., 1997).

Следует различать эпизодические и тематические формулировки проблем. Эпизодические сюжеты новостей освещают проблемы в терминах конкретных обстоятельств, уделяя при этом основное внимание конкретному человеку и зачастую используя видеоматериалы об этом человеке. Хорошим примером может служить сюжет об отношении к проблеме бездомности, в центре которого — жизненная ситуация конкретного бездомного. В отличие от этого, тематические формулировки помещают проблему в более абстрактный или обобщенный контекст, при этом журналисты («говорящие головы») рассуждают на различные политические темы (Iyengar, 1991). Неудивительно, что в телевизионных новостях преобладают эпизодические формулировки как из-за присутствия жестких времен-

ных ограничений, так и по причине того, что у основной массы телезрителей они вызывают больший интерес.

Два вида формулировок активизируют у зрителей различные атрибутивные процессы для объяснения причин социальных и политических проблем. Эпизодические формулировки побуждают зрителей трактовать такие проблемы с точки зрения индивидуальной ответственности граждан; то есть они порождают личностные объяснения. Тематические формулировки в свою очередь побуждают зрителей трактовать проблемы с точки зрения ответственности правительства или общества в целом; то есть они порождают ситуационные объяснения. Например, эпизодические сюжеты новостей о бедности в негритянских кварталах часто содержат в себе интервью с безработными матерями малолетних детей, живущими на социальное пособие. Зрители в таких случаях будут склонны считать, что бедняки сами виноваты в своем положении, и в результате оказывать меньшую поддержку предлагаемым правительством мерам по борьбе с бедностью. Тематическая формулировка той же самой проблемы на основе анализа действий правительства может побудить зрителей трактовать бедность как следствие влияния более широких социальных, экономических или политических факторов и привести их к убеждению, что ответственность за разрешение проблемы должно нести правительство (Iyengar, 1991).

Наконец, для того чтобы проблема оказалась включенной в повестку дня, одного лишь повышенного внимания к ней со стороны средств массовой информации может оказаться недостаточно. Очевидно, что характер уделяемого внимания также может оказывать влияние на расстановку публичных приоритетов в перечне проблем. Джасперсон и ее коллеги (Jasperson et al., 1998) показали это на примере борьбы, развернувшейся между республиканским конгрессом и президентом Клинтоном вокруг бюджета, в результате чего проект бюджета федерального правительства отклонялся дважды, в конце 1995-го и начале 1996 года. Прежде всего, внимание средств массовой информации к проблемам бюджета, постепенно увеличивавшееся с 1994 года и вплоть до периода конфронтации, само по себе способствовало увеличению количества упоминаний в опросах проблемы бюджета в числе наиболее важных национальных проблем. Это проявление типичного феномена формирования повестки дня. Однако второй новостью явилось то, что формулировка проблемы в терминах «борьбы», в отличие от просто «дебатов» между оппонирующими сторонами или даже «тупика» или «кризиса», оказала решающее влияние на повышение ее позиции в списке общенациональных проблем. Способность средств массовой информации навязывать людям «то, о чем думать» отчасти действительно зависит от объема внимания, которое они уделяют освещению данной проблемы. Но, по-видимому, «сила убеждения» в какой-то мере зависит и от того, как формулируется конкретная проблема.

Подводя итоги, можно сказать, что освещение проблем средствами массовой информации нечасто приводит к значительным изменениям в политических установках, за исключением случаев, когда оно оказывается массированным и продолжительным. При этом средства массовой информации способны оказывать существенное влияние на процесс обеспечения информацией, определять, какие проблемы окажутся на переднем плане, какие установки будут актуализироваться, а одним из способов управления общественным сознанием является формулировка проблемы.

Международный конфликт

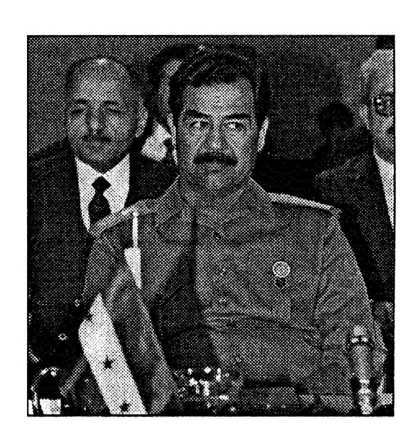
Другая важная область исследований политической психологии — международный конфликт. «Холодная война» в период 1950–1960-х годов послужила толчком к росту психологических исследований международного конфликта, точно так же как сегодня множество исследований фокусируется на международных конфликтах вокруг стран Ближнего Востока и на Балканах. Внимание также уделялось отдельным кризисам, таким как Кубинский ядерный кризис или переговоры в Мюнхене в 1938 году, послужившие началом гитлеровской оккупации части Чехословакии.

Удобной исходной точкой анализа таких проблем являются образы, формируемые соперничающими сторонами в отношении друг друга и самих себя. В центре этих образов могут оказаться государства, политические лидеры или народы. Зададим себе вопрос: рассматривали ли политические лидеры Америки периода «холодной войны» Советское правительство как фундаментально враждебное Соединенным Штатам? Точно так же интересно было бы узнать, как советские политические лидеры представляли себе намерения американских лидеров.

Образы врага

Социальные психологи испытывают особый интерес к паттернам ошибочного восприятия. Начать с того, что людям, по-видимому, нравится иметь иностранного врага; это в свою очередь приводит к формированию ими активно поддерживаемых эмоциональных **образов врага**. Теории когнитивной согласованности (см. главу 5) прогнозируют, что восприятия будут искажаться в направлении их согласования с базовыми установками. Когда люди склонны воспринимать некую нацию в роли врага, другие их мнения и оценки будут выстраиваться в соответствии с этой основной установкой. Например, в ходе войны в Персидском заливе американские политические лидеры воспринимали главу Ирака Саддама Хусейна как жестокого, безжалостного и вероломного экспансиониста. Они считали, что иракский лидер станет поддерживать мирное разрешение конфликта лишь в случае, если столкнется с превосходящей военной силой. В целом врагов чаще принято наделять коварными намерениями, отсутствием морали и прочими негативными чертами (Finlay, Holsti & Fagan, 1967).

Столь же типичны **искажения группового восприятия**. Образы врага приводят к благоприятным атрибуциям действий, предпринимаемых собственной страной, и к негативным атрибуциям действий, предпринимаемых вражеской. Это можно наблюдать в объяснениях как агрессивных, так и гуманных действий. Во-первых, мы склонны расценивать военные действия собственной страны как оборонительные, а военные действия вражеской — как проявление агрессивных стремлений к господству (Silverstein, Flamenbaum, 1989). Например, 57% выборки взрослых жителей Калифорнии выражали негативные атрибуции в отношении советского вторжения в Афганистан, в то время как лишь 27% давали негативные атрибуции в отношении вторжения США в Гренаду (Burn, Oskamp, 1989). Во-вторых, если наша страна предпринимает какие-либо позитивные действия, мы объясняем их позитивно, однако не делаем этого, если их совершает вражеская. В ходе одного из исследований (Sande, Goethals & Worth, 1989) участникам предлагалась газетная статья, в которой описывались героические действия команды некоего ледокола по освобождению прохода в арктических льдах,



Иракский лидер Саддам Хусейн был почти идеальным «врагом» для Америки в 1990-х, ведь он использовал грубое насилие против своего собственного народа и против соседей, а также с неизменной враждебностью относился к Соединенным Штатам

что позволило спасти жизни 1000 попавших в ледяную ловушку китов. Когда этот корабль описывался как американское судно, американские читатели объясняли его действия в альтруистических терминах (например, «хотели спасти китов»). Когда этот корабль описывался как советское судно, действия экипажа объяснялись как своекорыстные (например, «хотели создать о себе благоприятное общественное мнение»). В целом действия Соединенных Штатов рассматривались как в большей степени продиктованные моральными соображениями, чем действия тогдашнего СССР. Этот феномен получил название **зеркального образа** (*mirror image*) (Bronfenbrenner, 1961). Мы убеждены в том, что наши враги агрессивны и аморальны, а они убеждены в том же самом в отношении нас. Каждая сторона верит в свои миролюбивые намерения и каждая боится другой стороны; поскольку другая сторона воспринимается как агрессивная и опасная, свой собственный милитаризм оправдывается необходимостью самообороны.

Еще один вариант образа врага называется иллюзией плохого правительства (*blacktop illusion*): тенденции рассматривать вражеское правительство воплощением зла, однако приписывать изначальное миролюбие народу этой страны (White, 1970). Чтобы проверить это, Берн и Оскамп (Burn, Oskamp, 1989) просили жителей Калифорнии оценить советский и американский народ и их правительства с использованием списка прилагательных, таких как «дружелюбный», «миролюбивый» или «плохой». Они обнаружили, что участники исследования в целом оценивали Соединенные Штаты более позитивно, чем СССР, однако народ СССР оценивали более позитивно, чем его правительство.

Таким образом, как указывали Финлей и его коллеги (Finlay et al., 1967), «похоже, что мы всегда нуждались во врагах и козлах отпущения; если же таковых не оказывалось под рукой, мы их создавали сами» (р. 7). Образы врага помогают политическим лидерам и их последователям, выполняя различные функции, порой оправдывая действия, которые в противном случае могли бы расцениваться как предосудительные или незаконные, а порой отвлекая внимание от других настоятельных и более сложных проблем.

Система убеждений

Один из центральных тезисов теорий социального познания в психологии (см. главу 2) состоит в том, что переработка информации обычно осуществляется скорее на основе «теорий» (*theory driven*), нежели «фактов» (*data driven*).

Один из особенно любопытных типов теорий, используемых политическими деятелями, относится к «урокам», которые они «извлекли из истории» (Jervis, 1976). Например, на Франклина Рузвельта, занимавшего в конце Первой мировой войны должность помощника министра Военно-морского флота, произвела большое впечатление неудачная попытка Вудро Вильсона побудить Соединенные Штаты вступить в международную мирную организацию, поэтому сам Рузвельт, уже будучи президентом, в конце Второй мировой войны пошел на важные уступки Советскому Союзу, дабы гарантировать вступление всех государств в Организацию Объединенных Наций. С другой стороны, Джон Э. Кеннеди, чей отец служил послом в Великобритании, когда британское правительство пошло на уступки Гитлеру в Мюнхене, в своей последующей жизни был решительно настроен против всяких уступок Советскому Союзу. Каждый «извлек исторические уроки» в период своего формирования как политика, но сколь различными были эти уроки!

Очевидно, что знание истории важно для каждого политического деятеля, ибо, как говорил Сантаяна: «Те, кто пренебрегает историей, вынуждены повторять ее вновь». Однако «извлечение уроков из истории» нередко таит в себе опасности. Одна из таких опасностей состоит в том, что очень часто уроки, извлеченные в процессе жизненного опыта в конкретных исторических условиях, могут оказываться нерелевантными или ошибочными. Упреки в том, что военные деятели всегда «воюют последний раз», отражают в какой-то мере устаревшее значение некоторых исторических уроков. Другая опасность, помимо когнитивных искажений в целом, заключается в том, что такие «исторические уроки» придают слишком большой вес личному и непосредственному опыту или усилиям, которые оказывались успешными по чистой случайности (Jervis, 1976).

Центральный вопрос, мотивирующий многие исследования по психологии международного конфликта, связан с тем, являются ли решения, принимаемые международными политическими деятелями, рациональными или иррациональными. Формальное определение рациональности, подразумевающее выведение умозаключения, логически согласованного с ценностями лица, принимающего решение, и основанного на полном объеме информации, вряд ли подошло бы для большинства рассмотренных нами случаев. Сказываются множество ошибок и искажений. Требуется более гибкое определение рациональности. Саймон (Simon, 1985) ввел понятие **ограниченной рациональности** (*bounded rationality*), смысл которого заключается в следующем: при принятии практических решений люди лишь отчасти ведут себя рационально — они не обладают всей полнотой информации; они не располагают достаточным временем, чтобы оценить имеющуюся информацию; они прибегают к различным когнитивным эвристикам; они выбирают альтернативы, которые оказываются скорее «приемлемыми», нежели «совершенными»; они также подвержены влиянию со стороны множества иррациональных воздействий. Однако зачастую они оказываются настолько рациональными, насколько этого можно от них ожидать при данных сложившихся обстоятельствах. На точку зрения Саймона во многом повлияли исследования в области социального познания, описанные в главе 2.

Управление кризисом

Как политические лидеры разрешают международные (или даже внутренние) кризисы? В 1962 году администрация президента Кеннеди обнаружила, что

Советский Союз разместил ядерные ракеты на Кубе. Это привело к усилению конфронтации между Соединенными Штатами и СССР, что поставило мир на порог ядерной войны. Какие факторы определяли, достигнут ли Джон Э. Кеннеди и его советники, пытавшиеся разрешить этот кризис, успеха в данной ситуации или нет? Очевидно, что они вполне могли начать ядерную войну, но не сделали этого. С другой стороны, они могли бы разрядить кризисную обстановку, не обостряя риск возникновения ядерной войны, но они не сделали и этого. Что помогает политикам преодолевать подобные кризисные ситуации?

Одним из факторов, присущих международным кризисам, является стресс. Такой стресс может обладать множеством негативных последствий, таких как снижение способности обрабатывать сложную информацию, провоцирование реакций защитного избегания и стремление выдавать желаемое за действительное. Джейнис и Манн (Janis, Mann, 1977) разработали теорию принятия решений для тех случаев, когда проблемы оказываются сопряженными с высокой эмоциональной нагрузкой. Исследователи описывают различные паттерны поведения, демонстрируемые людьми в таких конфликтах, и их влияние на рациональность принимаемых решений. Они предложили ряд техник для конструктивного преодоления стресса, опирающихся главным образом на сознательный контроль. Люди, принимающие решения, нуждаются в адекватном заблаговременном информировании не только в отношении самого решения, но также в отношении эмоций, которые могут сопровождать такое решение и его последствия, они также должны быть готовы к тому, чтобы противостоять этим эмоциям.

Большинство международных политических решений принимаются в результате активных обсуждений в малых группах, поэтому неудивительно, что наибольший интерес политических психологов (Janis, 1982) вызывает феномен **группового единомыслия** (*groupthink*). Как уже говорилось в главе 10, групповое единомыслие возникает в ситуации, когда группа лиц в процессе совместной работы начинает оформляться в чрезвычайно сплоченную группу, отличающуюся высоким моральным духом. Постепенно члены группы начинают отвергать идеи, отличные от их собственных, а также людей, чье мнение расходится с мнением группы, а собственная группа кажется им неуязвимой. Вслед за этим начинают проявляться симптомы снижения качества принимаемых решений, такие как неполный учет альтернативных возможностей, отсутствие тщательной проверки рисков, связанных с предпочитаемым выбором, и приобретение селективных искажений в оценке имеющейся информации.

Джейнис (Janis, 1982) применил эту теорию к многочисленным случаям принятия решений в области международной политики. Он предположил, что причиной невнимания американского правительства к информации, касающейся предстоявшей атаки Японии на Пёрл-Харбор, было групповое единомыслие, нежелание воспринять серьезную информацию, угрожавшую основным принципам текущей американской политики. Он также считает, что групповое единомыслие способствовало возникновению иллюзий, которые привели к гибельному вторжению США на Кубу в Заливе Свиней в 1961 году.

С другой стороны, существуют определенные возможности, позволяющие предотвратить или минимизировать влияние группового единомыслия. Групповой лидер может поощрять каждого члена к высказыванию возражений и критических соображений в отношении сложившегося общего мнения. Для объектив-

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Процедура выдвижения кандидатов в президенты

В 2000 году ведущие политические партии вновь выдвигали своих кандидатов на президентские выборы. Эта процедура предусматривает первичные выборы или проведение партийных собраний в каждом из штатов. Эти первичные выборы отличаются от общей избирательной кампании в ряде отношений, играющих определяющую роль в проводимом голосовании. Прежде всего, на человека не оказывает влияния партийная идентификация, поскольку все кандидаты представляют одну и ту же партию. Во-вторых, у каждой партии, по крайней мере вначале, обычно имеется несколько кандидатов, а не всего лишь два основных кандидата, как это происходит на общих президентских выборах. В-третьих, большинство этих кандидатов, как правило, еще не столь хорошо известны, как кандидаты на осенних выборах. При этом они значительно различаются как с точки зрения авторитетности и известности, так и имеющихся у них ресурсов. В-четвертых, эта процедура обычно растягивается на длительный период времени. Она по традиции начинается с собраний партийных делегатов в Айове и первичных выборов в Нью-Гэмпшире: привлекающие всеобщее внимание состязания в сравнительно небольших штатах.

В последние годы анализ вышеперечисленных особенностей процедуры выдвижения кандидатов давал возможность прогнозировать последствия (Bartells, 1988). Выяснилось, что значительное влияние на решения избирателей оказывало восприятие ими «жизнеспособности» каждого кандидата – степень уверенности в его конечной победе. На восприятие избирателей довольно очевидно влияла изначальная репутация каждого кандидата – то, насколько он известен и насколько благоприятное отношение он к себе вызывает. На это в свою очередь влияло количество средств, затраченных кандидатом на свою избирательную кампанию, позволивших ему купить телевизионное время и увеличить свою известность. Помимо всего прочего, этому также способствовал его успех на ранних стадиях предвыборной борьбы, в особенности в Айове и Нью-Гэмпшире.

В прошлом процесс выдвижения кандидатов от партий обычно растягивался примерно на четыре месяца, завершаясь первичными выборами в Калифорнии. Его результатом стало то, что предрасположения избирателей постепенно усиливали свое значение по мере продолжения выборов. Их групповая лояльность, предпочтения в решении политических вопросов, идеология и социальные характеристики приобретали все больший вес к окончанию первичных выборов, когда они получали более полную информацию о кандидатах и их позициях, чем это было вначале. Однако предстоящие в 2000 году первичные выборы в Калифорнии, Нью-Йорке и некоторых других важных штатах будут происходить лишь через неделю после первичных выборов в Нью-Гэмпшире. Политики в этих штатах убеждены, что их собственный штат не окажет существенного влияния на выбор кандидата; в последние годы, к примеру, окончательные победители обычно добивались необходимой им поддержки делегатов партийных собраний еще до начала выборов в Калифорнии, невзирая на тот факт, что последняя имеет больше делегатов, чем любой другой штат. Конечно, в любых отдельно взятых выборах многое также зависит и от того, кем являются конкретные кандидаты, принимает ли действующий президент участие в выборах и т. п. Однако структурные изменения подобного рода зачастую сопровождаются последствиями, которые невозможно предугадать, если вышеуказанные изменения впервые вводятся в действие.

ной оценки группового решения могут быть призваны внешние эксперты. Могут назначаться «адвокаты дьявола» или формироваться подкомитеты из членов самой группы для поиска возможных альтернатив. Джейнис считает, что действия

администрации Кеннеди в ходе Кубинского ядерного кризиса обнаружили некоторые из таких желательных качеств. Президент даже специально отсутствовал на некоторых ключевых совещаниях, с тем чтобы другие не испытывали соблазна угодить ему, соглашаясь со всем, что бы он ни сказал.

Психологический подход к политике отличается в двух отношениях. Во-первых, он тяготеет к более широкому взгляду: политический психолог стремится принимать во внимание любые факторы, влияющие на человеческое поведение. Во-вторых, политический психолог делает акцент на специфических психологических факторах, таких как стресс, когнитивная согласованность, когнитивные искажения и групповое влияние. Эти факторы рассматриваются в качестве источников иррациональных воздействий на человеческое поведение. Конкурирующей точкой зрения, во многих отношениях, является экономический подход, согласно которому люди мотивированы преимущественно рациональным преследованием материальных интересов. Как и в отношении многих других тем, рассматриваемых в этой книге, такое различие в подходах создает творческую конкуренцию, способствующую улучшению нашего понимания многих сложных аспектов человеческого поведения.

Резюме

1. Доминирующая теория поведения избирателей во время голосования рассматривает устойчивую партийную идентификацию, приобретаемую в ранней молодости, в качестве основного фактора, влияющего на распределение голосов избирателей. Предполагается, что основной массе избирателей свойственна недостаточная информированность, отсутствие твердых идеологических позиций и довольно слабые установки по отношению к большинству политических проблем.
2. В последние годы истинность этой теории оспаривается другой точкой зрения, согласно которой избиратели в действительности реагируют в умеренно информированной манере на реалии жизни с точки зрения экономических условий, различий во взглядах кандидатов на политические вопросы и оценок текущей деятельности президента. Более важная роль, чем это было прежде, отводится также фактору идеологии.
3. Базовые политические установки часто приобретаются еще до наступления взрослости. Они подвержены изменению в подростковом и юношеском возрасте, но остаются довольно прочными и устойчивыми в последующие годы. Партийная идентификация подвержена определенному влиянию со стороны родителей, хотя и не в такой исключительной степени, как это считалось ранее.
4. Межгрупповой конфликт, в особенности расовый и гендерный, привлекает к себе значительное внимание исследователей. Серьезной политической реальностью становится «гендерный разрыв».
5. В 1930-х годах средства массовой информации рассматривались как новое мощное оружие политического воздействия, однако в 1940-х и 1950-х годах возобладала точка зрения, согласно которой они оказывают лишь незначительной влияние. Сегодня отмечается возобновление интереса к роли СМИ. Тем не менее средства массовой информации редко вызывают серьезные изменения в сложившихся аттитюдах.

6. Основными препятствиями к изменению установок при помощи средств массовой информации являются отсутствие разнообразия в освещении проблем и сопротивляемость устойчивых аттитюдов к изменению.
7. Средства массовой информации могут вызывать существенные изменения в политических установках в тех редких случаях, когда они осуществляют массированное освещение актуальных политических проблем. Средства массовой информации могут также достигать своих целей благодаря многократному освещению проблемы в течение длительных периодов времени, могут изменять слабые установки, обеспечивать население информацией, формировать повестку дня, актуализировать сильные аттитюды и формулировать проблемы должным образом.
8. Международный конфликт стимулирует возникновение искажений восприятия, включающих потребность в поиске врага, зеркальность образов, содержащих представления противников друг о друге, и тенденцию к переоценке значимости «уроков истории».
9. Принимаемые политическими лидерами решения в области международной политики также подвергаются искажениям из-за несовершенства процессов обработки информации, стресса, эмоциональности, неизбежно сопровождающей подобную деятельность, и групповой динамики принятия решений политическими лидерами.

Вопросы для размышления

1. Политические взгляды людей, которые учились в колледже, во многих отношениях отличаются от политических взглядов других американцев. Наиболее примечательное отличие состоит в том, что они оказываются более либеральными в расовых вопросах и проявляют большую терпимость в отношении гражданских свобод других людей. Однако не вполне понятно, почему они отличаются в этих отношениях, как, впрочем, и то, в каком возрасте впервые появляются такие отличия. Какие наиболее вероятные объяснения вы можете предложить по этому поводу?
2. Родители оказывают важное, но далеко не единственное влияние на процесс политической социализации индивида. Подумайте о своих собственных партийных предпочтениях, расовых аттитюдах, моральных и других ценностях. Как бы вы объяснили тот способ влияний, который привел к возникновению существующих у вас взглядов?
3. В этой главе утверждается, что средства массовой информации достигают больших успехов в убеждении избирателей в том, «о чем им следует думать», нежели в том, «что им следует думать». Насколько нарисованный нами портрет средств массовой информации соответствует тому образу, который сложился у вас и ваших друзей? А также у ваших родителей? Как близкие вам люди реагируют на воздействие СМИ?
4. Некоторые исследователи полагают, что у людей существует психологическая потребность во врагах, находящая свое выражение в описанных выше разного рода «образах врага». Какие из теорий, рассмотренных нами в предыдущих главах, могли бы объяснить подобную тенденцию?

Глоссарий

Аверсивный расизм (*aversive racism*). Установки по отношению к членам расовой группы, сочетающие в себе эгалитарные социальные ценности и отрицательные эмоции, вызванные стремлением избегать данной расовой группы.

Автоматическая обработка (*automatic processing*). Психические процессы, которые напоминают мышление, но происходят неосознанно без специального намерения или осознания.

Авторитарная личность (*authoritarian personality*). Тип личности, характеризующийся преувеличенной склонностью подчиняться авторитетам; крайним конформизмом по отношению к общепринятым стандартам; самоуверенной враждебностью, особенно в отношении того, что (или кто) отклоняется от нормы; и этноцентризмом.

Агрессия (*aggression*). Любое действие, направленное на причинение кому-либо вреда.

Аддитивный принцип (*additive principle*). При формировании впечатления — идея о том, что информация о человеке или установке обрабатывается с точки зрения оценочных значений, а затем собирается воедино для формирования полного впечатления. Иногда противопоставляется принципу усреднения.

Альтруизм (*altruism*). Добровольно совершаемое действие по оказанию помощи другому человеку, не сопровождающееся ожиданием вознаграждения в какой-либо форме. См. также *Просоциальное поведение*.

Андрогинизм (*androgyny*). Тип людей, которые считают, что обладают особенностями, традиционно характеризующими как мужчин, так и женщин, называют андрогинным. Представление человека андрогинного типа о себе включает обладание как маскулинными, или инструментальными, качествами (например, независимость и сила), так и фемининными, или экспрессивными, качествами (например, склонность опекать и нежность).

Антисоциальная агрессия (*antisocial aggression*). Агрессивные действия, такие как убийство, которые нарушают общепринятые социальные нормы.

Архивное исследование (*archival research*). Анализ данных, собранных ранее для других целей, таких как данные переписи или официальные записи регистрации рождения, смерти и брака.

Ассимиляция (*assimilation*). При изучении изменения установки — тенденция к восприятию позиции коммуникатора как более близкой или более подобной собственной позиции, чем это есть на самом деле.

Ассоциация (*association*). Существующая в памяти связь между различными стимулами, которые возникают в одно время и в одном месте. В результате сочетания реакции на один стимул начинают ассоциироваться с другим. Один из основных процессов, при помощи которого происходит научение.

Атрибутивная неопределенность (*attributional ambiguity*). Неуверенность в отношении причин каких-либо обстоятельств или событий; в случае скрытой дискриминации перед людьми, часто подвергающимися дискриминации, возникает дилемма, заключающаяся в том, что они не знают, в чем причина их неудачи: дискриминация или неадекватность их собственных усилий.

Атрибутивная предрасположенность в пользу своего «Я» (*self-serving attributional bias*). Тенденция человека считать, что положительные моменты его поведения определены внутренними ресурсами, а негативные моменты (такие как неудача) обусловлены внешними обстоятельствами.

Атрибуция (*attribution*). Процесс использования людьми информации для формирования выводов о причинах, определяющих поведенческие акты или установки.

Аффективный компонент (*affective component*). Часть установки, состоящая из чувств человека, ассоциированных с мнением об объекте установки; состоит в основном из оценки данного объекта (нравится/не нравится, «за»/«против»).

Аффилиация (*affiliation*). Базовая склонность человека искать общества других людей.

Бикультуральная компетентность (*bicultural competence*). Развитие и осознание двух культур, усвоение убрать информацию об обеих; знание, понимание и интернализация основных взглядов обеих культур.

Биопсихосоциальная модель (*biopsychosocial model*). Точка зрения, согласно которой состояние здоровья человека определяется биологическими факторами (такими как подверженность вирусным заболеваниям), психологическими факторами (такими как стресс) и социальными факторами (такими как степень социальной поддержки).

Бихевиоризм (*behaviorism*). Влиятельный анализ научения, связанный с именами Уотсона, Павлова и Скиннера. Предметом изучения является только внешнее поведение, а не субъективные состояния, такие как мысли или чувства. Бихевиоризм определяет ассоциацию и подкрепление как основные детерминанты научения.

Близкие отношения (*close relationship*). Личные отношения, включающие сильную взаимозависимость. Партнеры, между которыми существуют близкие отношения, обычно часто взаимодействуют друг с другом, имеют большое влияние друг на друга и предпринимают совместные участия в различных видах деятельности.

Боязнь агрессии (*aggression anxiety*). Страх выразить открытую агрессию, обычно по отношению к определенному объекту.

Бытовое насилие (*domestic violence*). Акты насилия, совершаемые одним членом семьи по отношению к другому или одним из нескольких индивидов, проживающих совместно, против другого.

Взаимозависимое «Я» (*interdependent self*). Ощущение собственного «Я» как гибкого, изменчивого и связанного с социальным контекстом.

Взаимозависимость (*interdependence*). Условие, при котором двое или более людей обладают некоторым взаимным влиянием на чувства, мысли и поведенческие акты друг друга.

Взаимоотношения обмена *(exchange relationships)*. Тип отношений, когда люди приносят пользу другим, рассчитывая на получение в ближайшем будущем в обмен на это равной пользы. См. также *Общинные отношения*.

Влияние меньшинства (*minority influence*). Влияние, которым обладают члены меньшинства в отношении большинства в группе.

Внешняя валидность (*external validity*). Степень возможного обобщения результатов исследования в отношении других групп и обстоятельств.

Внешняя группа (аут-группа) (*outgroup*). Любая группа за пределами своей группы.

Внутреннее разногласие (*self-discrepancy*). Противоречие между тем, как мы воспринимаем себя в реальной жизни, и тем, какими мы хотели бы быть в идеале или какими, по нашему убеждению, мы должны быть в представлении других людей.

Внутренняя валидность (*internal validity*). Степень, в которой на основании результатов исследования могут быть сделаны обоснованные заключения о причинно-следственных связях.

Возможные «Я» (*possible selves*). Представления людей о том, какими они могут стать в будущем.

Гало-эффект (*halo effect*). Склонность предполагать у понравившегося человека наличие разнообразных хороших качеств, независимо от того, имеет наблюдатель какую-либо информацию об этих качествах или нет.

Гендерная идентичность (*gender identity*). Осознание своей принадлежности к мужскому или женскому полу. Гендерная идентичность приобретается на раннем этапе жизни.

Гендерная типизация (*gender typing*). Процесс маркирования предметов, действий или людей такими ярлыками, как «мужские» или «женские». Например, многие люди рассматривают кукол, ссоры и уборку дома как нечто «женское».

Гендерная Я-концепция (*gender self-concept*). Степень восприятия человеком того, что он обладает традиционно маскулинными или фемининными характеристиками. См. также *Андрогинизм.*

Гендерный разрыв (*gender gap*). Различия между мужчинами и женщинами в их установках и переживаниях.

Гендерный стереотип (*gender stereotype*). Представления о типичных личностных чертах мужчин и женщин. В соответствии с традиционными гендерными стереотипами принято считать, что женщины обладают экспрессивными или социальными качествами, такими как родительский инстинкт и нежность. Мужчины, как принято полагать, обладают инструментальными качествами, такими как независимость, напористость и компетентность. См. также *Андрогинизм.*

Гештальт-психология (*gestalt psychology*). Теория, разработанная Вольфгангом Келером, Куртом Коффкой, Куртом Левиным и др., обращающая основное внимание на то, каким образом люди воспринимают и понимают предметы, события и других людей. Теория особо подчеркивает идею о том, что люди формируют ясные и значимые перцепции на основе целостного перцептивного поля, вследствие чего целое отличается от суммы его частей.

Гипотеза фрустрации-агрессии (*frustration-aggression hypothesis*). В своей наиболее крайней форме данная теория утверждает, что фрустрация всегда вызывает чувство агрессии и что агрессия всегда является следствием фрустрации.

Гнев (*anger*). Агрессивные чувства.

Голосование «кошельком» (по финансовому принципу) (*pocketbook voting*). Выбор при голосовании, определенный максимальной пользой для финансового положения голосующего.

Группа (*group*). Социальная совокупность, члены которой взаимозависимы (имеют взаимное влияние друг на друга) и обладают, по меньшей мере, потенциалом для обоюдной интеракции.

Групповая поляризация (*group polarization*). В процессе обсуждения группой какого-либо спорного вопроса люди часто начинают поддерживать более крайние позиции, чем изначально, что иногда приводит к «сдвигу к риску», а иногда к «осторожному сдвигу», что зависит от изначальных мнений членов группы.

Групповое единомыслие (*groupthink*). В соответствии с теорией Джениса, нарушение в процессе принятия решения и вынесения правильного суждения, которое может произойти в группе. Члены группы игнорируют противоречащую информацию, подвергают остракизму оппозиционно настроенных членов и объединяются вокруг своего решения.

Групповой интерес (*group interest*). Члены группы отдают предпочтение результатам, которые принесут пользу их группе, независимо от того, выгодны они им лично или нет.

Дегуманизация (*dehumanization*). Процесс лишения другого человека или группы индивидуальности или человеческих качеств какими-либо действиями или мыслями о другом человеке или группе. Предполагается, что дегуманизация другого человека способствует проявлению агрессии по отношению к нему.

Деиндивидуализация (*deindividuation*). Являясь частью группы, люди могут делать то, что обычно, находясь в одиночестве, они не стали бы делать. Анонимность является основным фактором, определяющим потерю индивидуальности. Последствия поведения при потере индивидуальности зависят от норм, существующих в определенной ситуации, и могут быть антисоциальными или просоциальными.

Деловое (проблемно-ориентированное) лидерство (*task leadership*). Действия, направленные на достижение цели, стоящей перед группой, и удачное завершение выполняемой ею работы. Проблемно-ориентированный лидер направляет и организует группу для выполнения определенного задания. Иногда противопоставляется социальному лидерству.

Десенсибилизация (*desensitization*). Явление, возникающее в тех случаях, когда избыток материала, обычно вызывающего сильные эмоции, такие как ярость или сексуальность, делают индивида невосприимчивым к нему.

Дилемма узника (*prisoner's dilemma*). Лабораторная игра, широко используемая при изучении конкуренции и сотрудничества. Игра основана на решении принципиальной дилеммы: конкурировать (в надежде получить большое вознаграждение за счет другого человека) или сотрудничать (с перспективой получения меньшего личного, но большего совместного вознаграждения).

Дискредитация (принижение) источника (*source derogation*). В ситуации убеждающей коммуникации снижение противоречия посредством дискредитации источника коммуникации, противоречащей собственным установкам, а не при помощи изменения своей установки.

Дискриминация (*discrimination*). Бихевиоральный компонент группового антагонизма. Люди проявляют дискриминацию против группы, которая им не нравится, ставя ее в худшие условия, отказывая ее членам в возможности получения желаемой работы, образования и т. д.

Диспозиционная атрибуция (*dispositional attribution*). Восприятие причины действия человека как проистекающей из особенностей его характера, таких как личностные качества, способности и установки.

Диспозиционный оптимизм (*dispositional optimism*). Обобщенное ожидание позитивных результатов, которого придерживаются некоторые, хотя и не все, люди.

Диссонанс (*dissonance*). Состояние аверсивного возбуждения, возникающее, когда человек одновременно придерживается двух убеждений, которые несовместимы или противоречат друг другу. См. также *Теория когнитивного диссонанса.*

Диффузия ответственности (*diffusion of responsibility*). Присутствие других людей может позволить каждому индивиду ощущать себя в меньшей степени ответственным за происходящие события и решение возникающих проблем. Это может снизить вероятность того, что человек предпримет какие-либо действия, например поможет незнакомцу, попавшему в беду.

Доверие (*credibility*). При изменении установки доверие к коммуникатору определяется его воспринимаемой компетентностью в данной теме и тем, насколько он вызывает доверие у индивида, получающего коммуникацию.

Жизненные стрессовые ситуации (*stressful life event*). События в жизни человека, требующие изменений с его стороны; как стрессовые ситуации наиболее часто воспринимаются негативные, непонятные и неконтролируемые события. Принято считать, что жизненные стрессовые ситуации способствуют возрастанию риска заболеваний.

Зависимая переменная (*dependent variable*). Реакции на манипуляции и измеряемые характеристики независимой переменной при проведении эксперимента.

Защита методом «прививок» (*inoculation defense*). Предположение Мак-Гвайра о том, что в процессе изменения установки сопротивляемость человека к воздействиям убеждающих коммуникаций увеличивается, если он подвергается воздействию слабых контраргументов.

Здоровый образ жизни (*health behavior*). Действия, предпринимаемые человеком, обладающим хорошим здоровьем, для его улучшения или поддержания.

Зеркальный образ (*mirror image*). Образ, поддерживаемый членами двух конфликтующих наций; наличие зеркального образа приводит к тому, что каждая группа верит в то, что своя собственная нация является миролюбивой, а другая — враждебна и опасна.

Идеальный Я-образ (*ideal self*). Личные качества, которые человек хотел бы иметь или приобрести.

Идеология (*ideology*). Абстрактная система общих убеждений, включающая устойчивые установки по отношению к различным вопросам. Либерализм и консерватизм — наиболее распространенные идеологии в западных индустриальных странах.

Избирательное воздействие (*selective exposure*). Тенденция человека быть более восприимчивым к информации (например, используемой в целях пропаганды), в большей степени соответствующей его собственному уже имеющемуся мнению, чем к информации, которая согласуется с противоположной позицией.

Изнасилование (*rape*). Насильственные сексуальные действия без согласия партнера.

Изнасилование во время свидания (или изнасилование при знакомстве) (*date rape, or acquaintance rape*). Насильственное действие сексуального характера, которое имеет место либо между малознакомыми людьми, либо между людьми, пришедшими на свидание.

Иллюзорная взаимосвязь (*illusory correlation*). Убеждение, что две вещи связаны друг с другом, основывающееся на ожидании, что они должны быть взаимосвязаны, хотя на самом деле данные вещи очень мало связаны друг с другом или не связаны вообще.

Имитация (*imitation*). См. *Моделирование.*

Имплицитная теория личности (*implicit personality theory*). Система обыденных представлений человека, описывающая, каким образом определенные личностные характеристики связаны с другими чертами, например «слабоволие» соотносится с «трусостью» или «невозмутимость» — с «решительностью».

Имплицитное познание (*implicit cognition*). Суждение или решение, находящееся под контролем автоматически активизирующейся оценки; представляет собой автоматическое воздействие прошлого опыта на текущие чувства, мысли или действия, происходящее неосознанно.

Имплицитные стереотипы (*implicit stereotypes*). Стереотипы, проявляющиеся неосознанно и неконтролируемые самим человеком.

Ингрупповой фаворитизм (эффект предпочтения представителей своей группы) (*ingroup favoritism effect*). Тенденция давать более благоприятные оценки и бóльшие вознаграждения членам своей группы, чем членам других групп.

Индивидуализм (*individualism*). Убежденность в ценности идентичности личности, уникальности и свободы. В индивидуалистической культуре личные цели имеют приоритет перед целями группы и самоидентификация личности основана в большей степени на личностных достижениях, чем на отождествлении себя с группой.

Информационное влияние (*informational influence*). Одной из причин конформизма является желание правильно себя вести и интерпретировать неясные ситуации. Информационное влияние возникает, когда мы проявляем конформность, поскольку поведение других людей обеспечивает нас полезной информацией. См. также *Нормативное влияние.*

Искажения группового восприятия (*group-serving biases*). Члены группы имеют тенденцию давать позитивные оценки поведению членов своей группы (внутреннее обоснование успеха, внешнее — для неудачи) и неблагосклонные оценки поведению членов другой группы.

История случая (*case history information*). Информация об определенном человеке или событии. Данный вид информации часто оказывает на суждения людей более убедительное воздействие, чем статистическая информация, лучшая с точки зрения объективности, но менее впечатляющая.

Катарсис (*catharsis*). По мнению Фрейда, агрессивное побуждение человека может быть ослаблено посредством «высвобождения» агрессии.

Категоризация (*categorization*). Процесс, с помощью которого мы воспринимаем людей или другие стимулы в терминах групп или категорий, а не каждого человека как отдельного индивида.

Кибернетическая теория саморегуляции (*cybernetic theory of self-regulation*). Процесс, посредством которого люди сравнивают свое поведение с неким стандартом, принимают решение о том, соответствует ли оно стандарту, и продолжают приспособление и сравнение до того момента, пока не произойдет совпадение со стандартом или отказ от него. Приводятся доводы в пользу того, что предпосылкой данного вида саморегуляции является самопознание.

«Классический» расизм (*old-fashioned racism*). Устарелые представления о превосходстве белой расы, сегрегации и формальной дискриминации.

Ковариация (*covariation*). Оценка ковариации подразумевает определение того, насколько сильна связь между двумя факторами, такими как время суток и частота совершаемых преступлений или потребление кофеина и состояние тревожности. Когда люди полагают, что два фактора совпадают, они склонны переоценивать реальную степень ковариации.

Когнитивная согласованность (*cognitive consistency*). Стремление человека к согласованности установок; рассматривается как основная детерминанта формирования установки и ее изменения.

Когнитивный компонент (*cognitive component*). Составная часть установки, включающая в себя убеждения личности, знания и фактические данные об объекте установки.

Коллективизм (*collectivism*). Убеждение о том, что благополучие группы имеет большее значение, чем личное благополучие индивида. Коллективистские культуры придают особое значение преданности семье, следованию принятым в группе нормам и сохранению гармонии в социальных отношениях с членами своей группы.

Комплексность собственного «Я» (*self-complexity*). Количество параметров, которые человек использует для размышления о самом себе. Некоторые люди рассматривают себя с многих точек зрения, в то время как другие ограничиваются одной или двумя.

Контраргументирование (*counterarguing*). При изменении установки механизм противостояния влиянию при помощи противоречащих коммуникаций; индивид обдумывает и активно опровергает аргументы, приводимые коммуникатором.

Контраст (*contrast*). При исследовании изменения в установках тенденция восприятия индивидом позиции коммуникатора как отличной от его собственной позиции в большей степени, чем это есть на самом деле.

Конформизм (*conformity*). Добровольное выполнение действия, вызванное тем, что это делают остальные. Конформизм часто возникает из-за желания человека вести себя правильно (информационное влияние) и/или желания понравиться (нормативное влияние).

Кооперативная взаимозависимость (*cooperative interdependence*). Отношения, при которых результаты, получаемые двумя людьми или группами, зависят от каждого, вследствие чего вознаграждение, получаемое одним, увеличивает вознаграждение, получаемое другими. Когда для достижения цели члены команды работают вместе, успех одного из них становится вознаграждением для всех членов команды.

Корреляционное исследование (*correlational research*). Пассивная оценка двух переменных и выявление возможной связи между ними. Исследования, устанавливающие связи между курением и заболеваемостью раком легких, являются корреляционными: они оценивают количество выкуренных курильщиком сигарет, и наличие у данного человека заболевания раком легких для того, чтобы определить, существует ли связь между этими двумя факторами. Основная проблема корреляционных методик — сложность определения того, отражает корреляция причинно-следственные отношения или нет.

Культура (*culture*). Убеждения, ценности, традиции и особенности поведения, общие для определенной группы.

Культурный стереотип (*cultural stereotype*). Социальные образы членов социальной группы, подобные тем, которые представлены в произведениях искусства и литературы, религиозных учениях и средствах массовой информации. Например, телевизионная реклама может представлять женщин в образе обеспокоенных покупательниц и мужчин как хорошо осведомленных экспертов. См. также *Личностный стереотип*.

Легитимная власть (*legitimate authority*). Во многих ситуациях социальные нормы позволяют людям, наделенным властью, выдвигать какие-либо требования. Среди примеров, иллюстрирующих законную власть, право правительства требовать от граждан уплаты налогов, право родителей требовать, чтобы дети мыли посуду после еды, и право работодателя определять обязанности работника.

Личностная вовлеченность (*ego involvement*). Субъективная связь установки и сильных потребностей «Я», которая в процессе изменения установки делает установку более эмоционально нагруженной, повышая тем самым ее устойчивость к изменению.

Личные интересы (*self-interest*). Представление, согласно которому установки и поведение человека мотивируются кратковременными выгодами для его материального благополучия.

Личные стереотипы (*personal stereotypes*). Собственные представления индивида о характерных особенностях членов определенной группы. Личные стереотипы могут совпадать с культурными стереотипами или отличаться от них.

Ложное согласие (*false consensus*). Искажение в восприятии других людей, приводящая к преувеличению человеком сходства его собственных мнений и поведения с мнениями и поведением других людей.

Метаанализ (*meta-analysis*). Количественный подход к суммированию и синтезированию результатов ряда эмпирических исследований по какой-либо теме, например половые различия при проявлении агрессии. Статистические данные используются для оценки общего значения «эффекта» или полового различия, а также для проверки согласованности (гомогенности) данных, полученных в ходе исследований.

Метод затронутого любопытства (*pique technique*). Стратегия получения согласия, заключающаяся в обращении с необычной просьбой, которая должна разрушить сценарий отказа объекта и привлечь его или ее внимание.

Метод научения при помощи шоковых ударов (*shock-learning technique*). Экспериментальная методика, заключающаяся в том, что испытуемый выступает в роли «учителя», который должен нанести удар электрического тока «ученику» (помощнику экспериментатора), когда тот допускает ошибку.

Метод обмена шоковыми ударами (*shock-competition technique*). Экспериментальная методика, при использовании которой испытуемые соревнуются в игре на скорость реакции и победитель наносит удар проигравшему.

Механизм психологического эволюционирования (*evolved psychological mechanism*). Данный термин используется для описания свойственных человеку склонностей и предпочтений, сформировавшихся в результате естественного отбора. Они представляют собой адаптивные реакции на специфические проблемы, с которыми сталкивались наши далекие предки.

Минимальная межгрупповая парадигма (*minimal intergroup situation*). Базовая ситуация исследования, используемая для проверки теории социальной идентичности: людей произвольно делят на группы (например, команды красных и синих), а затем позволяют им назначать друг другу вознаграждения.

Минимальный риск (*minimal risk*). Идея о том, что риск, которому подвергаются участники научного исследования, не должен превышать риска, с которым они сталкиваются в повседневной жизни.

Моделирование (*modeling*). Люди часто усваивают формы поведения и социальные установки при помощи простого наблюдения за установками и формами поведения других людей, получивших название «моделей». Моделирование происходит, когда человек не только наблюдает, но и фактически копирует поведение модели. Научение посредством наблюдения может происходить без какого-либо внешнего подкрепления. Однако независимо от того, реально действует человек или копирует модель, поведение, приобретенное в результате наблюдения, подвержено влиянию последствий, вызванных для человека данным действием. Моделирование известно также как имитация или научение через наблюдение.

Модель двойственного процесса обработки информации (*dual process model*). Люди способны обрабатывать информацию тщательно и систематически или же способом, который отличается большей скоростью, эффективностью и эвристичностью. Некоторые аспекты, характеризующие человека и ситуацию, позволяют предсказать, какой из способов обработки выберет человек.

Модель минимальных эффектов (*minimal effects model*). Теория, согласно которой массовые коммуникации скорее усиливают изначальные установки реципиента, чем приводят к широким изменениям в установках.

Модель ослабления негативного состояния (*negative-state relief model*). В соответствии с данной моделью оказания помощи, люди помогают другим с целью улучшения собственного плохого настроения или облегчения личного переживания через восприятие страданий жертвы.

Модель осознанного действия (*reasoned action model*). Модель, предсказывающая публичное поведение человека, проистекающее из осознанных поведенческих намерений, которые в свою очередь основываются на расчетах эффективности такого поведения и его оценки другими людьми.

Модель отвлечения внимания/конфликта (*distraction-conflict model*). Объясняет эффекты социальной фасилитации. Присутствие других людей создает конфликт между двумя основными тенденциями: 1) уделять внимание аудитории и 2) уделять внимание

выполнению задания. Данный конфликт приводит к возбуждению, которое может помешать выполнению задания.

Модель поддержания самооценки (*self-evaluation maintenance model*). Исследование Тессера, посвященное изучению реакций человека на успехи других: реагирует ли он с гордостью (радуется славе другого) или с досадой (страдает из-за сравнения с другим человеком). Ключевым фактором является соответствие или несоответствие того, что делает другой человек, нашему представлению о себе.

Модель «уточнение-правдоподобие» (*elaboration-likelihood model*). Теория убеждения и изменения установок, основной переменной которой является степень тщательности осмысления аргументов (правдоподобие уточнения). При более тщательной обработке информации изменение в установке в большей степени зависит от реальной силы аргументов и в меньшей — от периферийных стимулов.

Мозговой штурм (*brainstorming*). Методика выявления новых и творческих решений проблем. Члены группы обсуждают какую-либо проблему и генерируют максимально возможное количество различных решений, воздерживаясь от критики, пока не будут представлены все возможные решения.

Мышление против фактов (*counterfactual reasoning*). Создаваемые в воображении альтернативные версии реальных событий; мысли людей типа «А что, если бы?» или «Если бы только...» о результатах и обстоятельствах в прошедшем и настоящем времени.

Наказание (*punishment*). Аверсивный стимул, снижающий вероятность повторного возникновения предшествующей реакции.

Научение через наблюдение (*observational learning*). Научение на основе наблюдения за тем, что делают другие люди, и повторения их действий; также относится к формированию установок посредством моделирования установок других людей, например родителей или учителей.

Научение через сообщение (*message learning*). Представление о том, что изменение установки зависит от научения индивида под влиянием содержания коммуникации.

Невербальная утечка информации (*nonverbal leakage*). Передача истинных эмоций через невербальные каналы, даже в том случае, когда человек, используя вербальные коммуникации, стремится скрыть эти эмоции.

Недостаточное оправдание (*insufficient justification*). Тип эксперимента, в ходе которого проверяются предсказания, сделанные в рамках теории когнитивного диссонанса; испытуемые совершают действия, противоречащие установкам и вызванные неадекватным причинам или мотивами, и в результате этого начинают формировать более позитивные установки по отношению к данному поведению.

Независимая переменная (*independent variable*). Переменная в исследовании, которая рассматривается как причина изменений зависимой переменной. В ходе эксперимента исследователь может систематически манипулировать независимой переменной или пассивно оценивать ее в ходе корреляционного исследования.

Независимое «Я» (*independent self*). Ощущение собственного «Я» как замкнутого, единичного и изолированного от социального контекста.

Норма взаимности (*norm of reciprocity*). Социальная норма, заключающаяся в том, что мы должны вознаграждать тех, кто вознаграждает нас. Например, если кто-то помогает нам, мы чувствуем себя обязанными в свою очередь помочь ему.

Норма социальной ответственности (*norm of social responsibility*). Социальная норма, обязывающая нас помогать тем, кто от нас зависит. Может способствовать просоциальному поведению.

Нормативное влияние (*normative influence*). Одной из причин конформизма является желание нравиться. Нормативное влияние имеет место, когда мы подчиняемся группо-

вым нормам или стандартам с целью получить социальное признание или избежать социального неприятия. См. также *Информационное влияние.*

Нормы социальной справедливости (*norms of social justice*). Человеческие группы формируют нормы справедливости и обоснованного распределения ресурсов. Нормы социальной справедливости, такие как беспристрастность, могут поощрять просоциальное поведение.

Обработка информации на основе категоризации (*category-based processing*). Когнитивный процесс, при котором воспринимающие рассматривают индивида в основном с точки зрения его принадлежности к определенной группе или социальной категории.

Образ врага (*enemy image*). Абсолютная убежденность в том, что национальный враг является злом и что он стремится действовать агрессивно против страны индивида.

Образец (*exemplar*). Представитель категории, в котором воплощены наиболее важные черты данной категории, или же являющийся идеальным в ее рамках. Например, малиновка является образцом категории «птицы».

Общественное самосознание (*public self-consciousness*). Постоянная тенденция человека беспокоиться о том, как он выглядит в глазах других людей. Люди, которым свойственно общественное самосознание, озабочены тем, что о них думают другие и какими они представляются окружающим. Противопоставляется частному самосознанию.

Общинные взаимоотношения (*communal relationships*). Отношения, при которых каждый партнер приносит пользу другому с целью продемонстрировать свою заботу о нем или готовность откликнуться на потребности другого, не ожидая получения равноценной выгоды в ближайшем будущем. См. также *Отношения обмена.*

Объединяющие категории (*superordinate categories*). Большие и неоднородные групповые категории, часто создаваемые для разряжения конфликта между более маленькими группами.

Ограниченная рациональность (*bounded rationality*). Рассуждения, которые «достаточно хороши» для решения определенной проблемы, даже если они несовершенны.

Одиночество (*loneliness*). Психологический дискомфорт, который мы ощущаем, когда нашим социальным отношениям недостает какого-либо важного элемента. Этот дефицит может быть количественным (слишком мало отношений) или качественным (отношения, которые не приносят удовлетворения).

Операциональное определение (*operational definition*). Специфический метод или прием, используемый для манипулирования переменной и ее оценки при проведении исследования.

Оптимальная отличительность (*optimal distinctiveness*). Социальная идентичность внутри группы, которая достаточно высока для того, чтобы дать индивиду чувство включения в группу, но достаточно мала, чтобы обеспечить чувство дифференциации от других.

Ослабление запретов (*disinhibition*). Применительно к агрессии — потеря контроля над проявлением гнева после того, как данное проявление имело место в социально оправданных условиях; человек, осуществивший социально оправданное агрессивное действие, при других обстоятельствах менее способен подавлять агрессивные порывы.

Основные свойства (*central traits*). Основные свойства являются главными в той степени, в какой они связаны со многими другими стимульными характеристиками человека. Такие свойства, как способность ощущать холод и тепло, считаются главными, так как они играют важную роль в детерминации общих впечатлениях.

Отвлечение внимания (*distraction*). Раздражители, которые в процессе изменения установки отвлекают внимание от убеждающего сообщения и способствуют изменению установки, усложняя для человека задачу защиты своей позиции от аргументов, представленных в сообщении.

Открытость изменениям (*lifelong openness*). Теория, согласно которой основные установки восприимчивы к изменениям на протяжении всей жизни.

Отличительная особенность (отличительность) (*salience*). Качество, которое выделяет или делает более заметным определенный стимул. Обычно наибольшей отличительностью обладают шумные, цветные, необычные и ранее неизвестные стимулы.

Относительная депривация (*relative deprivation*). Чувство личной или социальной неудовлетворенности, проистекающее из убеждения, что некоторые люди или группы находятся в более тяжелом положении по сравнению с другими людьми или тем положением, в котором они находились в прошлом.

Отраженная (рефлексивная) оценка (*reflected appraisal*). Оценка, даваемая человеком самому себе на основе представлений и оценок других людей.

Отсутствие установок (*nonattitudes*). Мнения, не основанные на действительной и устойчивой установке, а являющиеся поверхностными реакциями на ситуацию, которая требует выражения установки.

Отчет (после проведения задания) (*debriefing*). Важная часть исследования, соответствующего этическим нормам, в ходе которого после завершения эксперимента испытуемым разъясняются цели и методики исследования, даются ответы на возникшие у них вопросы и обсуждается научное значение исследования.

Оценка (*evaluation*). Основной и наиболее важный параметр, лежащий в основе формирования впечатлений и установок; «хорошее» и «плохое» в других людях, предметах и понятиях. См. также *Аффективный компонент.*

Ошибка планирования (*planning fallacy*). Феномен постоянной переоценки людьми той скорости и легкости, с которой они достигнут поставленной цели, и недооценки количества времени, денег и усилий, которых потребует ее достижение.

Ошибка совпадения (*conjunction error*). Ошибка, возникающая, когда люди считают, что вероятность нескольких событий, происходящих одновременно, более высока (потому что кажется, что события связаны между собой), чем вероятность любых отдельно происходящих событий.

Ощущение общественного положения группы (*sense of group position*). Ощущение членами привилегированной группы собственного превосходства и того, что их положение является заслуженным, сопровождающееся восприятием членов подчиненной группы как угрозы собственным привилегиям.

Ощущение собственной ценности (*personal entitlement*). То, чего, по мнению человека, он заслуживает получить от работы или отношения.

Память, согласованная с настроением (*mood-congruent memory*). Тенденция людей вспоминать материал, валентность которого соответствует их настроению в данный момент. Например, человек, находящийся в хорошем настроении, вероятнее всего будет вспоминать позитивный материал.

Параязык (паралингвистическая коммуникация) (*paralanguage*). Информация, передаваемая при помощи изменений речевых характеристик, отличных от слов и синтаксиса, таких как высота тона, уровень громкости, заикание и т. д.

Партийная идентификация (*party identification*). Устойчивое предпочтение человеком одной политической партии в противовес соперничающим.

Первичность (*primacy*). Тенденция использовать первоначальное впечатление для систематизации и интерпретации последующей информации.

Переживание дистресса (*personal distress*). Реакции индивида на страдания других людей; они включают ужас, шок, беспомощность и беспокойство. В связи с тем, что переживание человеком дистресса фокусирует его внимание на себе, оно может побуждать людей скорее игнорировать или избегать страданий других, чем предлагать им помощь.

Перенос агрессии (*displaced aggression*). Выражение агрессии по отношению к объекту, отличному от того, который стал причиной возникновения агрессии или фрустрации, обычно этот объект более безопасен.

Перенос аффекта (*transfer of affect*). Изменение установки А посредством перенесения на нее аффекта, который человек испытывает по отношению к объекту Б.

Периферийные стимулы (*peripheral cues*). Аспекты ситуации коммуникации, которые несущественны для содержания сообщения, но могут влиять на изменение установки в случае, если человек не вовлечен в систематическую обработку информации (например, приятная музыка, длинные или красиво написанные сообщения).

Пластичные периоды (*impressionable years*). Теория, согласно которой основные установки восприимчивы к изменениям в конце юношеского периода и начале периода взрослой жизни, но в дальнейшем не претерпевают значительных изменений.

Поведение, противоречащее установкам (контрустановочное поведение) (*attitude-discrepant behavior*). Действия, несовместимые с установками человека. Когда поведение человека несовместимо с убеждениями, возникает когнитивный диссонанс, и появляется тенденция к изменению установки. См. *Теория когнитивного диссонанса.*

Поведенческий (бихевиоральный) компонент (*behavioral component*). Часть установки, состоящая из тенденций человека действовать в отношении объекта установки. Установка ребенка по отношению к домашней кошке может включать в себя тенденции кормить животное и обнимать его.

Поведенческое (бихевиоральное) намерение (*behavioral intention*). Осознанное намерение осуществить определенное действие.

Поведенческое (бихевиоральное) самообвинение (*behavioral self-blame*). Порицание собственных действий, создавших проблемы или причинивших неприятности самому человеку.

Повторяемость (*replication*). В связи с тем, что каждое единичное исследование может содержать в себе ошибки, критерием, способным подтвердить правильность его результатов, является воспроизводимость. В своей самой простой форме повторяемость предполагает, что исследователи могут воспроизвести данные, полученные другими исследователями, при воссоздании использованных ими методов. Кроме этого, большое значение имеет выполнение концептуальных повторений, в которых используются различные исследовательские методики для изучения одной и той же концептуальной связи.

Повышающее социальное сравнение («сравнение, направленное вверх») (*upward social comparison*). Сопоставление собственных характерных черт и способностей с чертами и способностями другого человека, который находится в лучшем положении, чем сам человек.

Повышение самооценки (*self-enhancement*). Потребность человека в сохранении позитивного взгляда на самого себя и защите себя от негативной обратной связи.

Поддерживающая защита (*supportive defense*). При изменении установок — позитивные аргументы в защиту собственной позиции человека, предоставляемые до момента начала убеждающего воздействия с целью защиты данной установки.

Подкрепление (*reinforcement*). Процесс научения человека или животного реагировать определенным образом при получении вознаграждения за демонстрацию определенных действий.

Подтверждение собственного «Я» (*self-verification*). Процесс, включающий в себя поиск и интерпретацию ситуаций, подтверждающих представление человека о самом себе, и уклонение от ситуаций и обратных связей, не совпадающих с данным представлением, или сопротивление им.

Позитивные иллюзии (*positive illusions*). Восприятие человеком собственных личностных качеств, отличающееся умеренным, но ошибочным завышением оценки.

Полевой эксперимент (*field experiment*). Исследование, в котором переменными манипулируют и оценивают их в условиях реальной жизни, а не в условиях лаборатории.

Политическая социализация (*political socialization*). Процесс, в ходе которого молодые люди приобретают политические установки; часто (но не всегда) это происходит в юношеские годы и под влиянием родителей.

Понижающее социальное сравнение («сравнение, направленное вниз») (*downward social comparison*). Сопоставление собственных характерных черт и способностей с чертами и способностями другого человека, который оценивается хуже или воспринимается как оказавшийся в худшем положении, чем человек, проводящий сопоставление.

Постоянство (*persistence*). Понятие, используемое в политической психологии, обозначающее длительную устойчивость социополитических установок на протяжении жизни человека.

Правило принятия решений (*decision rule*). Правило, определяющее принятие группой решения, например победа большинства, большинство в две трети голосов и единодушие.

Преданность отношениям (*commitment to a relationship*). Силы, заставляющие человека поддерживать какие-либо отношения или оставаться в группе. К позитивным силам можно отнести межличностную аттракцию и удовлетворенность отношениями; в число негативных сил входят такие препятствия для прекращения отношений, как отсутствие альтернатив или осуществление крупного вклада в данные отношения.

Преданность установке (*commitment to an attitude*). Представление о том, что чье-либо решение не может быть изменено или отменено; является главным детерминантом когнитивного диссонанса.

Предвзятость экспериментатора (*experimenter bias*). Ошибки, привнесенные в результаты исследования вследствие непреднамеренных действий исследователя, обычно подталкивающие испытуемого к ложному подтверждению гипотезы.

Предвосхищение оценки (*evaluation apprehension*). Обеспокоенность человека тем, как его оценивают другие; часто — забота о том, чтобы произвести впечатление на публику.

Предостережение (*forewarning*). При изменении установок предварительное информирование реципиентов о содержании убеждающей коммуникации или о том, что коммуникатор намерен воздействовать на них методом убеждения.

Предрасположенность в пользу положительного (*positivity bias*). Общая тенденция выражать позитивные оценки чаще, чем отрицательные. Также носит название «эффекта снисходительности» или «личностной предрасположенности к положительному».

Предрассудок (*prejudice*). Аффективный компонент группового антагонизма; неприязненное отношение к какой-либо группе или членам группы.

Преодоление (совладание) (*coping*). Процесс управления внутренними требованиями и требованиями среды, которые оцениваются как ограничивающие или превышающие возможности индивида. Преодоление может включать усилия, направленные на активное решение проблемы, и/или усилия по эмоциональному контролю.

Препятствия, которые мы сами себе создаем (*self-handicapping*). Выполнение действий, которые создают непреодолимые препятствия для достижения успеха, так что в дальнейшем оправданием для неизбежной неудачи могут служить обстоятельства, а не недостаток собственных способностей.

Привязанность (*attachment*). Эмоциональные связи, возникающие между людьми при близком общении. В детстве привязанность проявляется в том, что ребенок положительно реагирует на одного определенного человека, хочет находиться рядом с этим человеком, ищет его, когда напуган, и т. д.

Прием «низкого мяча» (*low-ball technique*). Стратегия получения согласия, заключающаяся в том, что воздействующее лицо добивается от человека согласия до того, как раскроет ему истинный масштаб просьбы.

Принцип дисконтирования (*discounting principle*). Тенденция в процессе формирования атрибуции понижать доверие к одной определенной причине в случае существования других вероятных причин. Если, к примеру, судья выносит преступнику смертный приговор, можно сделать вывод о том, что этому судье обычно свойственна жесткость, но этот вывод менее вероятен при условии, если мы узнаем, что при совершении подобного преступления осуждение на смертную казнь является обязательным требованием закона.

Принцип наименьшего интереса (*principle of least interest*). В соответствии с теорией социального обмена, баланс силы в отношениях подвержен воздействию сравнительной зависимости двух партнеров. Согласно принципу наименьшего интереса, обычно тот партнер, который менее заинтересован (менее зависим), обладает большей силой.

Принцип соответствия (*matching principle*). При знакомстве и вступлении в брак люди склонны выбирать тех партнеров, чьи установки, оценки, принадлежность к этнической и социальной группе, вероисповедание, образование и многие другие личностные характеристики схожи с их собственными.

Принцип усреднения (*averaging principle*). Представление о том, что в процессе формирования впечатления информация о личности или установке обрабатывается с точки зрения их оценочных значений, а затем усредняется для формирования общей установки. Иногда противопоставляется аддитивному принципу.

Принцип «фигура-фон» (*figure-ground principle*). Основной принцип социального восприятия, заключающийся в том, что внимание привлекает стимул, выделяющийся из окружающего фона. Фигурами называются выделяющиеся стимулы; задний план называется фоном. Данный принцип лежит в основе многих исследований отличительных особенностей в области социального восприятия.

Пристрастность субъекта деятельности и наблюдателя (*actor-observer bias*). Тенденция наблюдателей при объяснении поведения субъекта деятельности переоценивать значение особенностей его характера, а также тенденция субъекта деятельности к переоценке значения ситуации.

Проблема обратной причинности (*reverse-causality problem*). Проблема, возникающая при корреляционном исследовании, когда предполагаемая причина в действительности может быть следствием. Успеваемость детей, проводящих много времени перед телевизором, ниже успеваемости тех, кто смотрит телевизор мало. Однако является ли длительность телевизионных просмотров причиной плохих оценок? Или плохая успеваемость в школе становится причиной того, что дети пытаются избежать выполнения школьных заданий при помощи долгого сидения перед телевизором?

Проблема третьей переменной (*third-variable problem*). Проблема в интерпретации корреляционного исследования. Когда две переменные связаны друг с другом, является ли одна из них причиной другой? Или их причиной является какая-либо третья переменная?

Проблемная аудитория (*issue public*). Люди, особенно заинтересованные в определенном политическом вопросе, уделяющие ему пристальное внимание.

Проверка, подтверждающая гипотезу (*confirmatory hypothesis testing*). Селективный отбор информации, преимущественно подтверждающей гипотезу, вместо беспристрастного сбора информации, которая будет содержать сведения как в поддержку гипотезы, так и против нее.

Просоциальная агрессия (*prosocial aggression*). Агрессивные действия, направленные на поддержание общепринятых норм. В качестве примера можно рассматривать действия солдата, стреляющего в снайпера противника во время боя.

Просоциальное поведение (*prosocial behavior*). Действия, направленные на оказание помощи другим людям, или оказание такой помощи вне зависимости от мотивов, которыми руководствуется человек. Просоциальное поведение является более широкой категорией, чем альтруизм.

Прототип (*prototype*). Схема, обусловленная конкретными чертами, свойственными определенной личности, социальной роли или ситуации (например, сноб, библиотекарь или празднование дня рождения).

Психодинамические теории (*psychodynamic theories*). Теории, анализирующие установки и поведение как результат сильных мотивационных переживаний и конфликтов. Среди этих теорий наиболее известна теория психоанализа.

Психологический контроль (*psychological control*). Убеждение человека в том, что он может контролировать события, независящее от того, существует или нет данный контроль в действительности или был ли он когда-либо осуществлен.

Рабочая Я-концепция (*working self-concept*). Аспекты Я-концепции, которые в наибольшей степени выделяются в определенном ситуационном контексте и направляют мысли, эмоции и действия индивида в данном контексте.

Расовая амбивалентность (*racial ambivalence*). Новая форма расизма, отражающая конфликт между эгалитарными ценностями и стереотипными представлениями о том, что меньшинства недостаточно трудолюбивы.

Расположение к себе (*ingratiation*). Использование лести или оказания любезностей по отношению к другому человеку с целью добиться его расположения.

Расхождение (*discrepancy*). При изучении изменения установок — удаленность от чего-то, не может быть дистанции между позициями коммуникатора и объекта по вопросу, являющемуся предметом обсуждения при коммуникации. Например, коммуникатор может доказывать необходимость увеличения продолжительности обучения в два раза; данная позиция абсолютно неприемлема для студента, который считает, что не требуется никаких изменений, но только относительно неприемлема для студента, которые считает небольшое увеличение допустимым.

Реалистический групповой конфликт (*realistic group conflict*). Теория, согласно которой антагонизм между группами возникает на основе реальных конфликтов интересов и вызываемых ими фрустраций.

Ревность (*jealousy*). Эмоция, возникающая, когда человек воспринимает реальную или потенциальную аттракцию между его партнером и соперником. Ревность является реакцией на исходящую от соперника осознаваемую угрозу целостности или качеству отношений, которыми человек дорожит. Сопровождается чувством гнева, тревожностью и подавленностью.

Референтная группа (*reference group*). Группа, к которой принадлежит человек и которую он использует в качестве основы для сравнения. Данная группа выступает в роли эталона для поведения и установок человека. Групповые нормы могут действовать в качестве побудительной силы, способной привести к изменению в установке, или предотвратить изменение, поддерживая позицию человека в случае воздействия на установку.

Самоконтроль (*self-monitoring*). В исследованиях, посвященных самопрезентации, самоконтроль рассматривается как тенденция регулирования поведения с целью произвести наиболее благоприятное впечатление. Снайдер и его коллеги разработали письменный тест для оценки данной склонности человека. В соответствии со шкалой самоконтроля люди, набравшие большое количество баллов, наиболее восприимчивы к ситуационным стимулам соответствующего поведения. В психологии здоровья данный термин употребляется применительно к наблюдению и регистрации особенностей по-

ведения объекта исследования (например, пристрастие к курению), проводимых для определения частоты их проявления и выявления сопутствующих факторов.

Самоосознание (*self-awareness*). Состояние, при котором человек воспринимает самого себя как объект собственного внимания.

Самопрезентация (*self-presentation*). Преднамеренные усилия, направленные на то, чтобы манера поведения способствовала созданию определенного впечатления, чаще всего благоприятного.

Самораскрытие (*self-disclosure*). Особый вид разговора, в ходе которого мы делимся с другим человеком сокровенной информацией или нашими личными переживаниями. Самораскрытие может быть описательным откровением (описывающее нас самих) или оценочным (акцент делается на наших личных оценках людей и ситуаций).

Самореализующееся пророчество (*self-fulfilling prophecy*). Способность ожиданий человека влиять на его установки и поведение. Предрассудок может являться самореализующимся пророчеством, так как он оказывает влияние на действия предубежденного человека по отношению к объекту действия, что в свою очередь может заставить объект действовать таким образом, что это станет подтверждением первоначальных предрассудков человека.

Саморегуляция (*self-regulation*). Способы, при помощи которых люди контролируют и направляют свои действия.

Самоуважение (*self-esteem*). Ценность, которую человек придает собственной личности.

Самоутверждение (*self-affirmation*). Процесс, в ходе которого люди справляются со специфическими угрозами их собственному достоинству при помощи подтверждения несвязанных с ситуацией аспектов своей личности.

Самоэффективность (*self-efficacy*). Определенные ожидания человека в отношении собственных возможностей при выполнении конкретных задач.

Санкционированная агрессия (*sanctioned aggression*). Агрессия, допустимая (но не обязательно поощряемая) согласно нормам социальных групп, к которым принадлежат индивиды.

Сдвиг к риску (*risky shift*). После участия в групповом обсуждении какого-либо вопроса люди в некоторых случаях склонны поддерживать более рискованные решения, чем те, к которым они склонялись до обсуждения в группе. Сдвиг к риску является частью более общего процесса групповой поляризации, который может привести к более рискованным или более осторожным решениям в зависимости от первоначальных взглядов членов группы.

Сексуальное домогательство (*sexual harassment*). Нежелательные сексуальные предложения, просьбы о сексуальной благосклонности и другие вербальные или физические действия сексуального характера, осуществляемые на рабочем месте или создающие угрожающую, враждебную или оскорбительную обстановку на работе или в школе.

Символический расизм (*symbolic racism*). Неприятие расовой группы, основанное на предрассудках и ценностях, а не на личных интересах.

Систематическая обработка информации (*systematic processing*). Тщательная проверка правильности аргументов убеждающей коммуникации. Придает силе аргументов больший вес, стимулирует контраргументирование и делает изменение в установке более стойким. Минимизирует роль периферийных стимулов.

Ситуационная атрибуция (*situational attribution*). Восприятие причины действия человека как обусловленной внешними силами, воздействующими на человека, такими как социальное влияние или экономические стимулы.

Ситуационная модель эффективности лидерства (*contingency model of leadership effectiveness*). В соответствии с моделью Фидлера различаются два типа лидеров: ори-

ентированные на задачу и ориентированные на отношения. Когда обстановка в группе либо очень благоприятна, либо совершенно неблагоприятна для осуществления контроля со стороны лидера, более эффективной будет деятельность проблемно-ориентированного лидера. В промежуточных ситуациях, когда лидер имеет умеренные возможности для осуществления контроля, более удачливы лидеры, создающие «дух команды».

Скученность (*crowding*). Субъективное ощущение стесненности или недостаточности пространства.

Случайная выборка (*random sample*). Группа людей, которые принимают участие в исследовании и которые на основе случайного принципа отбираются из широкого круга людей и, таким образом, представляют этот круг.

Случайное распределение (*random assignment*). Помещение испытуемых в экспериментальные условия на основе принципа, гарантирующего, что распределение происходит абсолютно случайным образом (например, на основе использования таблицы случайных чисел). Является важной особенностью эксперимента.

Смещение значения (*shift of meaning*). Тенденция сопутствующих значений какой-либо характерной черты человека изменяться при помещении в другой контекст. В когнитивных теориях формирования впечатления является объяснением контекстных влияний.

Согласие осведомленного испытуемого (*informed consent*). Требование, в соответствии с которым испытуемые должны принять добровольное решение о своем участии в исследовании после получения информации об исследовании, методах, которые будут использованы, затратах и пользе данного исследования.

Социализация (*socialization*). Процесс, в ходе которого человек усваивает правила, стандарты и ценности своей семьи, группы или культуры.

Социальная власть (*social power*). Данное понятие относится к способности человека оказывать преднамеренное влияние на поведение, мысли или чувства другого человека.

Социальная дилемма (*social dilemma*). Ситуация, при которой сиюминутный выбор индивида, приносящий ему максимальное вознаграждение, в конечном итоге приводит к негативным последствиям для всех, кого этот выбор касается. Социальные дилеммы содержат противоречия между сиюминутными интересами индивида и долговременными интересами группы (включающей самого индивида).

Социальная идентичность (*social identity*). В учении о личности данный термин обозначает ту часть представления человека о самом себе, которая определяется его принадлежностью к социальной группе или группам, совместно с ценностью и эмоциональной значимостью, сопутствующими данной принадлежности.

Социальная компенсация (*social compensation*). Процесс, происходящий в условиях коллектива, когда индивид прилагает значительные усилия с целью компенсировать усилия других членов группы, которые по его мнению, недостаточны.

Социальная леность (*social loafing*). Иногда индивиды, являясь членами группы, прилагают к работе меньше усилий, чем когда работают в одиночку. Им кажется, что в группе их собственные усилия менее заметны, что может привести к размыванию ответственности и снижению усилий со стороны индивида.

Социальная плотность (*social density*). Объективные данные о количестве людей на определенном пространстве, например количество людей, проживающих в одной комнате в общежитии, или количество людей, живущих на одной квадратной миле в крупном городе.

Социальная поддержка (*social support*). Межличностный обмен, характеризующийся эмоциональной заботой, инструментальной помощью, предоставлением информации или помощью в самооценке. Принято считать социальную поддержку средством защиты людей от отрицательных воздействий стресса, а также поддержания физического здоровья.

Социальная психология (*social psychology*). Научное изучение процессов восприятия людьми других людей, оказания на них влияния и установления с ними отношений.

Социальная роль (*social role*). Набор социальных норм (правил и суждений), определяющий ожидаемое поведение человека в определенном социальной позиции (например, мать или профессор). Роли определяют права и обязанности членов пар, групп и других социальных единиц.

Социальная фасилитация (*social facilitation*). Тенденция, побуждающая людей (и других живых существ) выполнять простые, знакомые задания в присутствии других людей лучше, чем в одиночестве.

Социальное лидерство (*social leadership*). Данный термин относится к действиям, направленным на поддержание гармонии и сплоченности в группе. Социальный лидер обращает основное внимание на социальные и эмоциональные аспекты взаимодействия с целью сохранения спокойного и счастливого существования группы. Иногда противопоставляется проблемно-ориентированному лидерству.

Социальное познание (*social cognition*). Исследование процесса формирования заключений и вынесения суждений на основе социальной информации.

Социальное проникновение (*social penetration*). Разработанная Олтманом и Тейлором теория, предметом изучения которой является процесс постепенного достижения людьми близости и интимности в отношениях. Согласно данной теории, по мере развития отношений самораскрытие как расширяется (круг обсуждаемых тем), так и углубляется (интимность).

Социальное сравнение (*social comparison*). Оценка собственных способностей, мнений и эмоций путем сравнения себя с другим человеком или людьми.

Социальное торможение (социальная ингибиция) (*social inhibition*). Ухудшение или замедление выполнения задания, вызванное присутствием других людей.

Социальные нормы (*social norms*). Правила и ожидания относительно того, каковы должны быть мнения или поведение членов социальной группы. Данные стандарты определяют, получат или нет определенные действия, установки и убеждения индивида одобрение социальной группы, к которой он принадлежит. Также используется название «групповые нормы».

Социальный статус (*social status*). Ранг или привилегия человека в группе, основанием для которых являются такие характеристики, как возраст, пол или положение в бизнесе.

Социотропное голосование (*sociotropic voting*). Голосование, при котором выбор определяется предпочтением блага нации личным интересам человека.

Сплоченность (*cohesiveness*). В групповой динамике — силы, как позитивные, так и негативные, которые заставляют членов группы оставаться в группе. Сплоченность является характерной чертой группы как целого и определяется степенью преданности каждого индивида данной группе.

Справедливость (*equity*). Принцип, согласно которому двое людей, сделавших равный вклад в выполнение задания, должны получить равное вознаграждение.

Статистическая информация (*statistical information*). В социальном познании данный термин обозначает информацию, основанную на данных о количестве людей или событий, например средних или итоговых показателях. Данный вид информации менее убедителен и оказывает меньшее воздействие на суждения, чем менее точная, но более впечатляющая информация, называемая «история случая».

Стереотип (*stereotype*). Убеждения о типичных личностных качествах членов группы или социальной категории. При изучении предрассудков рассматривается как когнитивный компонент группового антагонизма.

Страстная любовь (*passionate love*). Эмоционально окрашенный вид любви, иногда характерный для ранних стадий романтических отношений. Противопоставляется любви-дружбе.

Стремление к индивидуализации (*desire for individuation*). Индивидуальные различия в желаниях человека делать что-либо, что отличает его от других людей и позволяет выделиться.

Стресс (*stress*). Процесс, включающий восприятие человеком событий окружающей обстановки как неблагоприятных, угрожающих или создающих проблемы и реакцию на данную оценку в форме психологических, эмоциональных, когнитивных и поведенческих изменений. Стресс возникает, когда человек осознает, что его личных ресурсов может быть недостаточно для соответствия требованиям окружения.

Субтипизация (деление на подкатегории) (*subtyping*). Деление больших категорий людей, таких как «женщины» или «престарелые люди», на подкатегории, например домашние хозяйки, женщины свободной профессии и бабушки.

Схема (*schema*). Организованная система или структура когниций о стимулах, таких как человек, тип личности, группа, роль или событие.

Схема собственного «Я» (*self-schema*). Когнитивная схема, структурирующая впечатления и мысли человека о самом себе относительно определенной области и способы организации им собственного опыта.

Сходство на основе связанных характеристик (*related attributes similarity*). Сходство с другим человеком, базирующееся не на качествах этого человека, а на характеристиках, связанных с качествами объекта, такими как происхождение или подготовка.

Сценарий (*script*). Схема, которая описывает ожидаемую последовательность действий в хорошо знакомой ситуации. Например, сценарий посещения ресторана включает в себя выбор места, просмотр меню, заказ, процесс еды и расчет с официантом.

Теории принятия решений (*decision-making theories*). В соответствии с теориями принятия решения, люди рассчитывают затраты и выгоды, предполагаемые различными действиями, и на основе беспристрастных логических рассуждений выбирают лучший вариант.

Теории среднего уровня (*middle-range theories*). Теории, которые пытаются объяснять важнейшие категории поведения, но не пытаются охватить все поведение человека в целом. Теория среднего уровня может попытаться объяснить изменения в установках, атрибуцию или агрессию, но не все три вместе.

Теория атрибуции (*attribution theory*). Принципы, определяющие процесс формирования атрибуции, а также то, какие воздействия оказывают данные казуальные атрибуции.

Теория вероятности-цены (*expectancy-value theory*). Данная теория утверждает, что в основе решений лежит комбинация из двух факторов: 1) цена различных возможных результатов решения и 2) вероятность или возможность фактического получения каждого из этих результатов.

Теория взаимозависимости (*interdependence theory*). В связи с тем, что члены пары или группы взаимозависимы (то есть результаты, получаемые одним человеком, зависят от того, что делают другие [и наоборот]), индивиды должны координировать свое поведение для получения максимальных совместных прибылей. Теория взаимозависимости является наиболее важным аспектом исследований социального обмена в социальной психологии.

Теория когнитивного диссонанса (*cognitive dissonance theory*). Теория, разработанная Фестингером, согласно которой несоответствие (диссонанс) двух когнитивных элементов приводит к возникновению напряжения, которое должно сделать данные элементы совместимыми. Теория применялась к широкому кругу феноменов, таких как принятие решений, противоречащее установкам поведение и межличностная аттракция.

Теория когнитивного ответа (*cognitive response theory*). Теория, согласно которой изменение установки, следующее за приемом коммуникации, зависит от когнитивных реакций, которые он вызвал. Если изменение вызывает негативные мысли, оно будет отвергнуто; если положительные, то будет принято. Согласно этой теории, контраргументирование — важный механизм сопротивления убеждению.

Теория контакта (*contact theory*). Предположение, что предубеждение против какой-либо социальной группы может быть уменьшено при помощи соответствующих видов контакта с отдельными членами данной группы.

Теория «корреспондентного выведения» (*correspondent inference theory*). Теория об атрибуции и личностной перцепции, определяющей условия, при которых люди делают предположение о том, что поступок индивида объясняется его постоянными личностными характеристиками.

Теория научения (*learning theory*). Основная идея теории научения заключается в том, что поведение личности определяется предшествующим научением. Поведение в настоящем формируется прошлым опытом. В любой конкретной ситуации личность учится определенным моделям поведения, которые с течением времени могут стать привычками. Попадая в аналогичную ситуацию, человек склонен вести себя уже привычным образом.

Теория планируемого поведения (*theory of planned behavior*). Теория рассматривает отношение установок и поведения, основываясь на том, как люди рассматривают и оценивают значение определенного поведения, как они формируют свои намерения в соответствии с действиями.

Теория психоанализа (*psychoanalytic theory*). Теория Фрейда о личности человека и его поведении. В данной теории особое значение придается инстинктам, неосознанной мотивации и психологическим средствам, используемым людьми для защиты от собственных иррациональных побуждений.

Теория равновесия (*balance theory*). Хайдер высказал предположение о том, что мы стремимся поддерживать согласованность наших чувств и отношений. Именно поэтому мы склонны симпатизировать людям, с которыми нас объединяет физическая близость или другие связи, нам нравятся люди, чье мнение мы разделяем, и не нравятся те, с кем мы не согласны.

Теория реактивного сопротивления (*reactance theory*). Концепция Брема, согласно которой люди стремятся сохранять свободу действий. Когда что-то угрожает этой свободе, люди делают все возможное для ее восстановления, например отказываясь выполнять какую-либо просьбу.

Теория самовосприятия (*self-perception theory*). Теория, согласно которой люди делают выводы о своих установках, отслеживая свое внешнее поведение и свое восприятие внешней ситуации, а не собственные внутренние состояния.

Теория социального влияния (*social impact theory*). Согласно теории Латане, воздействие наблюдающих зрителей на индивида (как позитивное, так и негативное) определяется тремя факторами: количеством наблюдателей, силой аудитории (например, их значимостью) и близостью наблюдающих во времени и пространстве.

Теория социального доминирования (*social dominance theory*). Теория, согласно которой все общества организованы по принципу групповых иерархий, которые поддерживаются посредством дискриминации, узаконивающих мифов и усилий индивидов, обладающих высокой степенью ориентации на социальное доминирование.

Теория социального научения (*social learning theory*). Современное направление бихевиоризма, основным предметом изучения которого является то, как люди учатся социальному поведению друг у друга, особенно посредством социального подкрепления и моделирования.

Теория социального обмена (*social exchange theory*). Данная теория анализирует взаимодействия между людьми с точки зрения результатов («вознаграждение» минус «затраты»), которыми индивиды обмениваются друг с другом.

Теория социального сравнения (*social comparison theory*). Фестингер высказал предположение, что людям свойственно оценивать самих себя. При отсутствии объективного внесоциального критерия люди оценивают себя путем сравнения с другими людьми. В ситуациях, отличающихся неопределенностью или неоднозначностью, у человека может возникнуть желание установить связь с другими людьми в целях осуществления социальных сравнений.

Теория справедливости (*equity theory*). Ответвление теории социального обмена, фокусирующее свое внимание на справедливости в отношениях. Отношения справедливы, если соотношение доходов к вкладу одинаково для всех. Теория утверждает, что когда индивиды осознают несправедливость, включая тех, кто недополучил вознаграждения и кто получил слишком много, они испытывают дистресс и предпринимают шаги к восстановлению справедливости.

Теория статусных ожиданий (*expectation status theory*). Согласно данной теории, на статус личности в группе могут оказывать влияние такие недифференцированные характеристики статуса, как возраст, принадлежность к определенной этнической группе и уровень благосостояния.

Техника «дверь в лицо» (*door-in-the-face technique*). Стратегия получения согласия на выполнение просьбы, заключающаяся в первоначальном обращении с завышенной просьбой. После отказа выполнить завышенную просьбу человек, скорее всего, будет склонен согласиться на выполнение второй, более приемлемой просьбы.

Техника «нога в дверях» (*foot-in-the-door technique*). Стратегия получения согласия на выполнение просьбы, заключающаяся в первоначальном убеждении человека согласиться выполнить небольшую просьбу. Дав согласие на выполнение незначительной просьбы, человек, скорее всего, согласиться и на выполнение большей.

Техника «создания фантома» (*phantom-other technique*). Лабораторный метод изучения межличностных аттракций, который заключается в предоставлении одному человеку информации о другом человеке (несуществующем в действительности).

Техника «но это еще не все!» (*that's-not-all technique*). Стратегия получения согласия, заключающаяся в том, что человеку предлагается определенная сделка, а затем, пока он рассматривает ее возможности, вносится улучшенное предложение.

Товарищеская любовь (любовь-дружба) (*companionate love*). Несколько практический вид любви, когда особое значение имеют доверие, забота и терпимость к недостаткам партнера. Любовь-дружба может постепенно, по мере того как партнеры становятся более взаимозависимы, перерасти в связь. Иногда противопоставляется любви-страсти.

Транссексуалы (*transsexuals*). Люди, чья психологическая гендерная тождественность отличается от их биологического пола; например, люди, с точки зрения анатомии относящиеся к мужскому полу, но считающие, что на самом деле они являются женщиной, заключенной в мужское тело.

Транстеоретическая модель поведенческих изменений (*transtheoretical model of behavior change*). Анализ процесса изменения установок, касающихся здоровья, который делится на стадии и этапы и через которые проходит человек для достижения успешного и долговременного изменения в поведении. Стадии включают предварительное рассмотрение, изучение, подготовку, действие и утверждение. Успешное изменение установки или поведения на каждой стадии зависит от соответствующего вмешательства. Например, материалы, касающиеся изменения установки, помогают заставить человека перейти от предварительного рассмотрения к изучению, в то время как методики предотвращения рецидива болезни помогают перевести человека от действия к утверждению.

Требуемое «Я» (*ought self*). Личностные установки, которыми, по мнению человека, он должен обладать, основанные на обязательствах и обязанностях человека или ожиданиях других людей.

Требуемые характеристики (*demand characteristics*). Аспекты исследования, которые повышают осведомленность испытуемых об их участии в исследовании и, таким образом, оказывают влияние на их поведение. Например, участники могут попытаться избежать негативных оценок со стороны экспериментатора или сделать попытку установления сотрудничества с ним для получения подтверждения определенной гипотезы.

Убеждения, касающиеся здоровья (*health belief*). Установки по отношению к определенной оздоровительной практике, влияющие на готовность использовать данную практику; могут включать представления о личной склонности, эффективности оздоровительной практики или уровне риска для здоровья данной практики по сравнению с другими.

Угроза стереотипа (*stereotype threat*). Люди — объекты стереотипов — ощущают угрозу в тех ситуациях, когда стереотип проявляется наиболее ярко, что может повлиять на их поведение, сделав его согласующимся со стереотипом.

Узаконивающие мифы (*legitimizing myth*). Идеология, оправдывающая современную социальную иерархию; например, убеждение, что успех достигается тяжелым трудом или благодаря большому таланту.

Уровень альтернативного сравнения (*comparison level for alternatives*). Стандарт, который мы используем для оценки качества наших социальных отношений. Наш уровень альтернативного сравнения определяется оценкой каких-то определенных отношений в сравнении с другими отношениями, которые доступны нам в настоящий момент.

Уровень сравнения (*comparison level*). Стандарт, который мы используем для оценки качества наших социальных отношений. Наш уровень сравнения определяется уровнем результатов (прибыли и затраты), которые мы ожидаем или считаем, что достойны получить, исходя из нашего опыта отношений.

Установка (*attitude*). Устойчивая реакция, включающая аффективный компонент, поведенческий компонент и когнитивный компонент. Установки формируются и выражаются по отношению к людям, предметам и идеям.

Устойчивость (иногда образно переводится как свойство «быть крепким орешком») (*hardiness*). Личностная переменная, состоящая из чувства ответственности, позитивной реакции на вызов ситуации и внутреннего чувство контроля; она, как считают, помогает людям эффективно справляться со стрессом.

Уступчивость (*compliance*). Согласие выполнить какое-либо действие по просьбе другого человека.

Фейс-изм (*face-ism*). Тенденция делать акцент на мужских лицах и женских телах, например в рекламе и газетных фотографиях.

Формирование повестки дня (*agenda setting*). Процесс, в ходе которого средства массовой информации привлекают общественное внимание к определенным вопросам и таким образом определяют те вопросы, которые становятся предметом интереса общественности.

Формулировка проблемы (*framing*). Особенности подачи средствами массовой информации определенного предмета обсуждения. Например, проявление «позитивной дискриминации» (в Англии «позитивной дискриминацией» называют практику отбора на работу или учебу людей, испытывающих несправедливое отношение окружающих в связи с их принадлежностью к определенной расе, полу и т. д. — *Примеч. перев.*) может

быть представлено как обратная дискриминация в отношении людей со светлым цветом кожи или помощь в обеспечении равенства для меньшинств.

Фрустрация (*frustration*). Блокирование или препятствование поведению, направленному на достижение цели. Например, ребенок испытывает фрустрацию, когда кто-либо из родителей отказывает ему в разрешении раскрасить цветными карандашами обои в ванной комнате или размазать мороженое по столу в столовой.

Фундаментальная ошибка атрибуции (*fundamental attribution error*). Тенденция наблюдателей при объяснении действий человека переоценивать каузальное значение характера человека и недооценивать ситуационное значение.

Характерологическое самообвинение (*characterological self-blame*). Убеждение человека в том, что присущие ему качества или личностные свойства являются причиной негативного события, произошедшего в его жизни, или несут за него ответственность.

Частное самосознание (*private self-consciousness*). Постоянная тенденция человека сосредоточивать внимание на самом себе. Люди, которым свойственно частное самосознание, пытаются анализировать себя, много думают о себе и внимательны к своим сокровенным мыслям.

Членство в группе («ин-группа») (*ingroup*). Группа, к которой принадлежит индивид; членство в данной группе составляет часть его идентичности. См. также *Внешняя группа.*

Эволюционная социальная психология (*evolutionary social psychology*). Формирующееся направление социальной психологии, которое использует законы эволюции и естественного отбора для понимания поведения человека и социальной жизни.

Эвристический (*heuristic*). Более быстрый способ решения проблемы, который сводит сложную или неясную информацию к более простым оценочным операциям.

Эвристический способ обработки информации (*heuristic processing*). Способ быстрой и эффективной обработки информации, который заимствует намеки, быстрые пути для решения и правила большого пальца для сведения сложных проблем к более простым и поддающимся решению.

Эксперимент (*experiment*). Тип исследования, в ходе которого исследователь в случайном порядке задает людям два или более вида условий, изменяет контролируемым способом варианты каждого задаваемого условия, а затем оценивает влияния на реакции испытуемых. Несмотря на то что организация экспериментов является сложной задачей, преимуществом их проведения становится получение точной информации о причине и следствии. Любые различия между группами, зафиксированные в результатах эксперимента, должны быть обусловлены теми переменными, которыми манипулировали экспериментально.

Эмпатия (*empathy*). Чувства симпатии и заботы о других, в особенности сопереживание страданиям других людей, проявляющееся в косвенной или компенсаторной форме. Сильные чувства, свойственные эмпатии, могут побудить человека оказать помощь кому-либо, оказавшемуся в беде.

Этническая идентичность (*ethnic identity*). Часть самопознания индивида, имеющая отношение к его принадлежности к определенной этнической группе, а также к ценности и эмоциональной значимости, которые связаны с данным членством.

Этноцентризм (*ethnocentrism*). Убеждение, что собственная группа является центром социального мира и превосходит другие группы.

Эффект гомогенности внешней группы (*outgroup homogeneity effect*). Восприятие членов «чужой» группы как более похожих друг на друга, чем члены «своей» группы.

Эффект негативности (*negativity effect*). Тенденция, заключающаяся в том, что впечатление более подвержено влиянию негативных черт, чем позитивных. Таким образом, позитивные впечатления становятся более уязвимыми для изменений, чем негативные.

Эффект первичности (*priming effect*). Более сильное воздействие информации, полученной первоначально, на интерпретацию последующей информации.

Эффект предполагаемого сходства (*assumed similarity effect*). В межгрупповых отношениях — тенденция одних членов группы предполагать, что другие члены той же группы разделяют их установки и оценки.

Эффект простого предъявления (*mere exposure effect*). Частое нахождение в поле зрения человека или предмета способно усилить нашу расположенность к данному человеку или предмету. Наиболее часто неоднократное появление увеличивает приязнь, когда наша начальная реакция нейтральна или позитивна, когда не существует конфликта интересов и когда нахождение в поле зрения не настолько длительно, чтобы вызвать пресыщение.

Эффект «сбора под знамена» (*rally round the flag effect*). Рост одобрения деятельности президента среди широких слоев населения после широкого оповещения о международном инциденте, затрагивающем Соединенные Штаты.

Эффект свидетеля (*bystander effect*). Существует меньшая вероятность того, что в присутствии других людей человек предложит свою помощь незнакомцу, попавшему в беду. Размывание ответственности, создаваемое присутствием других людей, является одним из объяснений эффекта очевидца.

Эффект спящего (*sleeper effect*). Отсроченное изменение установки, которое не регистрируется непосредственно после коммуникации.

Эффект типичности (*typicality effect*). Тенденция человека вести себя по отношению к члену другой группы, который кажется наиболее типичным ее представителем, в соответствии со стереотипами, сложившимися у него в отношении всей группы.

Язык тела (*body language*). Информация об установках, эмоциях и т. д., передаваемая при помощи невербальных сигналов, например осанки, позы или прикосновения.

Я-концепция (*self-concept*). Набор убеждений, которых мы придерживаемся в отношении самих себя.

Алфавитный указатель

А

агрессия 239, 583, 586
- антисоциальная 587
- боязнь ее 607
- вербальная 612
- допускаемая 587
- и каузальная атрибуция 591
- и половые различия 521
- и социальные нормы 599
- инструментальная 600
- исследование ее, метод
  - научения при помощи шокового воздействия 595
  - обмена шоковыми воздействиями 595
  - экспериментальные методы 594
- источники ее 584, 586
- научение ей 595
- перенос ее 611
- постоянная и атрибуции 593
- просоциальная 587
- смещенная 277
- схемы ее 598

аддитивный принцип 116

альтруизм 541

анализ
- нетипичного результата 126
- причинно-следственных связей как цель исследования 31
- социально-психологический
  - индивидуальный уровень 15
  - межличностный уровень 15
  - социальный уровень 14

андрогиния 509

априорные ожидания 59

ассимиляция 236
- как эффект искажения суждения 111

ассоциативное значение 66

ассоциация 19

атрибутивная
- неопределенность 272
- предрасположенность в пользу своего «Я» 134

атрибуция
- диспозиционная (внутренняя) 125
- ошибки ее 129
  - фундаментальная 129
- ситуационная (внешняя) 125

аттракция межличностная 352

аудитория проблемная 700

аут-группа 265

аффект, вызываемый схемой 79

аффилиация 354

Б

баланс власти 417
- и принцип меньшей заинтересованности 420
- и соотношение ресурсов 420
- и социальная норма 420
- факторы влияния на него 419

безразличие 431

беспомощности сила 332

беспроблемного существования стадия транстеоретической модели поведенческих изменений 653

бихевиоризм и социальная психология 16

близость 415
- пространственная 363, 365

болезнь
- взаимодействие врача и пациента 678
  - легитимная власть 681
  - референтная власть 681
- осознание ее 675
- представление о ней 683

боль и агрессия 607

боязнь агрессии 607

В

валидность
- внешняя 43, 618
- внутренняя 41

взаимность 409, 475

взаимодействие групповое 469

взаимозависимость 473
- кооперативная 307

взаимоотношения
~ близкие 397
~ личностные 397
взаимосвязь иллюзорная 65
власть
~ баланс ее 417
~ и информация 331
~ и компетентность 331
~ и стереотипное отношение 500
~ легитимная 331
~ распределение ее в браке, роль этнической принадлежности 418
~ референтная 331
~ социальная 417
~ шесть базовых основ ее 329
влияние
~ информационное 321
~ меньшинства 325
~ норм 322
~ социальное 316, 371
~ установок, подверженность ему 285
внимание, эффект отвлечения его 246
внутренние противоречия 176
вовлеченность личностная 242
возбуждение 163
воздействие
~ избирательное 711
~ массированное 714
возмездие 604
вознаграждение 330, 398
~ структура 473
восприятие
~ групповое, искажения его 726
~ межличностное, роль особости 105
~ человека мотивированное 120
воспроизводимость исследования 48
впечатление
~ интегрирование его 113
~ о других людях, формирование их 104
выбор
~ и изменение установки 221
~ супруга, половые различия 378
выборка
~ репрезентативная 32
~ случайная 32

Г

гало-эффект 117
гендер
~ и атрибуции 506
~ и разделение труда 530
~ и самооценка 511
~ и социальная группа 499
~ и Я-концепция 507
~ подтипы его 497
~ социальные представления о нем 491
гендерный разрыв 706
гештальт-психология и социальная психология 17
гипотеза
~ буферного влияния 671
~ дифференциального ослабления 250
~ дуального процесса 328
~ открытости изменениям 703
~ пластичных периодов 703
~ поддержания настроения 566
~ постоянства 703
~ прямого влияния 671
~ фрустрационной детерминации агрессии 16
гнев 587
~ источники его 588
~ нападение 588
~ фрустрация 589
голосование 692
~ социотропное 696
~ экономическое 696
группа
~ внешняя 265
~ заинтересованность в благополучии ее 281
~ основные свойства ее 452
~ приверженность ей 324
~ принятие решений 461
~ референтная 233
~ самопомощи 577
~ социальная структура ее 453
~ типы социальных образований 453
~ членства 265
групповой позиции чувство 280

Д

давление внешнее, сопротивление ему 339
«дверь в лицо» как прием провоцирования уступок 336
движение как условие восприятия объекта 105
дегуманизация 603
деиндивидуализация 448, 601
действие, идентификация его 95
действий стадия транстеоретической модели поведенческих изменений 654

действия осознанного модель 257
декатегоризация 309
деполяризация 466
депривация относительная 280
десенсибилизация 624
деятельность групповая, типы ее 457
дилемма социальная 477
дискредитация источника 234
дискриминация 272
диссонанс, следующий за принятием решения 217
дистресс 567
диффузия ответственности 560
доверие, его роль в процессе убеждения 231
донор 571

Е

единодушие групповое 323
единомыслие групповое 729

З

забота, возможность проявить ее 359
зависимость от результата 93
задача
~ аддитивная 457
~ дизъюнктивная 458
~ конъюнктивная 458
заинтересованность
~ в проблеме 243
~ в реакции 243
запрет
~ ослабление его 608
~ усвоенный 606
заражение социальное 448
затронутого любопытства техника 339
защита
~ поддерживающая 247
~ при помощи прививок 247
защиты выработка 247
здоровый образ жизни 646
здоровье и социальная психология 645
зеркального образа феномен 727
знакомство 366, 367

И

игра
~ в дальнобойщиков 471
~ дилемма узника 471
идентификация партийная 694
идентичность
~ бикультурная (интегрированная) 165
~ гендерная 507
~ раздвоенная 165
~ социальная 164
~ этническая 165
идеология и последовательность 698
изнасилование 630
~ последствия для жертвы
~ поведенческое самообвинение 634
~ характерологическое самообвинение 634
иллюзии позитивные 186
ингибиция социальная 440
ин-группа 265
индивидуализация, стремление к ней 325
индивидуальность и подверженность убеждению 244
инновация в группе 325
интеграция социальная 359
информация
~ и власть 331
~ интегрирование ее 63
~ искажения ее 60
~ история случая 61
~ о собственном «Я», получаемая из окружающей обстановки 164
~ обработка ее
~ автоматическая 284
~ основанная на категоризации 284
~ схематическая 77, 78, 80
~ сбор ее 59
~ статистическая 61
~ эмоциональная 115
исполнение групповое 457
исследование
~ архивное 45
~ Аша С. 319
~ в социальной психологии, методы его 30
~ искажения в нем 46
~ концептуальное повторение его 49
~ корреляционное 36
~ Милгрэма С. 342
~ половых различий метааналитическое 520
~ Шерифа М. 318
~ этика его 50
исследования корреляционные 619

К

канал
~ визуальный 142

~ выражение лица 144
~ дистанция 142
~ жесты 142
~ зрительный контакт 143
~ паралингвистический 145
катарсис 611, 612
категориальный ярлык 285
категоризация 109
~ перцептивная групп 282
категория объединяющая 309
кибернетическая теория саморегуляции 181
ковариация 64, 127
когнитивная
~ нагрузка и формирование впечатления 112
~ согласованность 694
коммуникатор 230
~ и периферийные пути 234
коммуникация 235, 474
~ вербальная 141
~ невербальная 141
компенсация социальная 444
компетентность 375
~ бикультурная 167
~ его роль в процессе убеждения 231
~ и власть 331
~ роль ее в формировании суждений 107
контакт межгрупповой и ослабление предрассудков 305
контрагрессия 605
контраст 236
~ как эффект искажения суждения 111
контроль, утрата его 451
конфликт 432
~ групповой 706
~ межгрупповой реалистический 601
~ международный 726
конформизм
~ и половые различия 523
~ причины его 321, 322
конформность 316, 317
концентрация социальная 450
кооперативная взаимозависимость 307
кризис, управление им 728
культура и собственное Я 204

Л

леность социальная 442
лидер харизматический (трансформационный) 486
лидерство 479
~ деловое 480
~ социальное 480
~ стили его 482
личное стремление 422
личностная вовлеченность 242
личность 157
~ авторитарная 278
~ оценка ее 136
ложь 148
лояльность 431
любовь 380, 381, 383
~ страстная 386
~ товарищеская 387

М

маскулинность 509
меньшинство
~ влияние его 326
~ поведенческий стиль его 326
месть как фактор усиления агрессии 590
метаанализ 50, 520
метод
~ научения при помощи шокового воздействия 595
~ обмена шоковыми воздействиями 595
~ отдельное посттестирование 625
~ сбора данных 45
методика минимальной межгрупповой ситуации 291
механизм психологического эволюционирования 29
миф узаконивающий 281
модель
~ андрогинная 510
~ взаимоотношений рабочая 390
~ двух процессов формирования суждения 93
~ коллективных усилий 442
~ конгруэнтности 510
~ лидерской эффективности ситуационная 482
~ минимальных эффектов 711
~ ослабления негативного состояния 566
~ осознанного действия 257
~ отвлечения внимания/конфликта 441
~ поведенческих изменений транстеоретическая 653
~ поддержания самооценки, разработанная Тессером 189
~ уточнение–правдоподобие 229

- формирования впечатлений континуумная 111

мозговой штурм 459

моральное обязательство 422

мотивация
- и собственное Я 182
- и суждение 69

мышление против фактов 85

Н

наблюдение прямое как метод сбора данных 45

надежность, его роль в процессе убеждения 232

наказание 212, 604

намерение поведенческое 257

нападение
- как источник гнева 588
- снижение вероятности его 605

насилие
- бытовое 628
- демонстрация его в СМИ 614
- сексуальное и СМИ 623

настроение, влияние его на суждение и поведение 67

научение
- агрессии 595
- предыдущее как основной механизм, обуславливающий агрессию 595
- через наблюдение 20, 550
- через сообщение 213

невербальная утечка 149

негативности эффект 114

неопределенность атрибутивная 272

несоответствий разрешение 117

нетипичного результата анализ 126

«низкого мяча» техника 337

новизна как условие восприятия объекта 105

«нога в дверях» как прием провоцирования уступок 334

норма
- социальная 25, 258, 401, 420, 453
  - и агрессия 599
  - и оказание помощи 554
- социальной
  - взаимности 555
  - ответственности 333, 555
  - справедливости 556

«но это еще не все!» как прием провоцирования уступок 338

О

обман
- использование его в исследовании 51
- распознавание его 151
  - роль точности 150

образец 119

обратная связь 160

общение невербальное и половые различия 525

общественное мнение 692

объект 239
- установки 257

ограниченность во времени и использование схем 94

одиночество 360
- переживание его 360
- социальное 361
- эмоциональное 361

одиночки статус 499

окружение, факторы его 372

операциональное определение 40

описание как цель исследования 31

ослабление запретов 608

ослабления дифференциального гипотеза 250

ответственность
- принятие на себя 546
- за последствия и изменение установки 222

отвлечение 606

отношения
- обмена 405
- общинные 406

отсутствие установок 698

отчет в исследовании 52

оценивание и формирование впечатления 113

оценка отраженная 160

оценки предвосхищение 560

ошибка
- атрибуции 129
  - фундаментальная 129
- планирования 72
- сочетания 83

П

памяти общей феномен 458

память, согласованная с настроением 68

паралингвистика 144

парная отличительность 66

перегрузка сенсорная 451
переменная
~ зависимая 40
~ независимая 39
перенос
~ агрессии 611
~ аффективного отношения 213
поведение 438
~ агрессивное 594
~ снижение его 604
~ в присутствии других людей 438
~ гибкость его 510
~ здоровое, формы его 648
~ и установка 251
~ ситуационное давление 256
~ контрустановочное 218
~ невербальное и самопрезентация 153
~ необдуманное 329
~ помогающее 541
~ просоциальное 541
~ принятие на себя ответственности 546
~ противоречащее установкам 218
~ свободно выбранное 126
~ ситуационно связанное 126
поведенческий стиль 326
повестка дня, формирование ее 721
подготовительная стадия транстеоретической модели поведенческих изменений 654
поддержания стадия транстеоретической модели поведенческих изменений 654
поддержка социальная 359
~ инструментальная 359
~ информационная 359
подкрепление 19, 212, 549
~ как механизм усиления агрессивного поведения 597
подражание и агрессия 596
подтверждение
~ своей значимости 359
~ собственного «Я» 183
подтип гендерный 497
подчинение власти, этические проблемы исследований 346
позитивная пристрастность 114
познание
~ имплицитное 91
~ собственного Я 157
~ социальное 58
политика и социальная психология 692
поляризация групповая 462
~ и социальное сравнение 465
помощь
~ готовность к оказанию ее, половые различия 522
~ оказание ее
~ донорство 571
~ и дистресс 567
~ и теория научения 549
~ и теория принятия решений 543
~ и эмпатия 567
~ условия 559
~ отношение к ней 575
постоянство 703
построение теории как цель исследования 31
потенциал знакомства 308
потребность относительная 402
правило равенства 402
прайминг 90
преданность 242, 422
~ вынужденная 422
~ и изменение установки 221
~ и удовлетворенность 424
~ в гомосексуальных взаимоотношениях 425
предвзятость экспериментатора 46
предвосхищение оценки 441, 561
предостережение
~ о намерении 245
~ об установке 245
предрасположенность атрибутивная в пользу своего Я 134
предрассудок 269, 271, 295
~ и психодинамическая теория 277
~ когнитивные основы его 282
~ мотивы усвоения 277
~ приобретение 274
~ роль средств массовой информации 275
предсказуемые последствия и изменение установки 222
преступление легитимное 341
~ защита Эйхмана 341
приверженность группе 324
привлекательность
~ избирательная 371
~ физическая 376
привязанность 358
~ детская 356
принуждение 331

принцип
- ~ аддитивный 116
- ~ меньшей заинтересованности 420
- ~ обесценивания 128
- ~ соответствия 369
- ~ усреднения 115
- ~ фигура-фон, его роль в формировании впечатлений 104

принятие решений
- ~ групповое 461
- ~ правила 461
  - ~ побеждает большинство 462
  - ~ побеждает истина 462

пристрастность деятеля и наблюдателя как особенность фундаментальной ошибки атрибуции 132

проблема, формулировка ее 724

проблемная аудитория 700

проверка, подтверждающая гипотезу 97

проговаривание 431

пророчество самоисполняющееся 98

противоречие внутреннее 176

прототип 119

психоанализ и социальная психология 16

психологическое поле 20

Р

рабочая Я-концепция 178

раздумий стадия транстеоретической модели поведенческих изменений 653

расизм 295
- ~ аверсивный 301
- ~ символический 298

расовая амбивалентность 300

расположение к себе 196

распределение случайное 40

расстояние функциональное 364

расхождение 235

рациональность ограниченная 728

ревность 387

роль
- ~ гендерная, изменения установок 529
- ~ социальная 25, 401, 455

руководство 359

С

самовосприятие 161

самоисполняющееся пророчество 97

самоконтроль 201

самоосознание 180

самоотчет как метод сбора данных 45

самооценка 157
- ~ завышение ее как цель социального сравнения 192
- ~ и гендер 511
- ~ и стресс 670
- ~ и теория атрибуции 575
- ~ модель поддержания 189
- ~ повышение ее 186
- ~ точная, как цель социального сравнения 192

самопрезентация 195
- ~ и невербальное поведение 153
- ~ неэффективная 198

самораскрытие 407, 409
- ~ гендерные различия 413
- ~ и культура 412
- ~ и развитие взаимоотношений 408
- ~ описательное 407
- ~ оценочное 407
- ~ причины его 407
- ~ риски его 411

саморегуляция 177
- ~ кибернетическая теория 181

самореклама 196

самосовершенствование 185
- ~ как цель социального сравнения 192
- ~ сравнение, направленное вверх 185

самосознание
- ~ общественное 181
- ~ частное 181

самоутверждение 188

самоэффективность 649
- ~ и личный контроль 179

сдвига к риску феномен 462

сексуальное домогательство 636

сердечность 374

сигналы физические, их роль в формировании впечатлений 104

сила беспомощности 332

симпатия 409
- ~ ее роль в процессе убеждения 233

симптом, осознание и интерпретация его 675

скученность 450
- ~ и теория каузальной атрибуции 451

сложность Я-концепции 179

смещение значения 117

СМИ и современность 720

событие стрессовое 656

согласие ложное 133
согласие осведомленного испытуемого 51
согласованность убеждений и поведения, принципы ее 225
сообщение
~ искажение его 238
~ характеристики его и периферийные стимулы 238
соответствия принцип 369
соперничество
~ и агрессия 591
~ культурные различия 476
~ эксперимент Дейча и Кросса 470
социализация 24, 160, 274
~ и ослабление предрассудков 304
~ политическая 700, 702
социальная леность 442
социальное
~ заражение 448
~ проникновение 408
~ сравнение 164
сплоченность 456
справедливость 403
сравнение
~ направленное вверх 185
~ социальное 164
~ занижающее 192
~ на сходстве связанных качеств 194
~ повышающее 192
~ цели его 192
статус
~ равный 308
~ социальный 455
~ одиночки 499
стереотип 265, 266
~ гендерный 492
~ и самоисполняющееся пророчество 501
~ групповой 118
~ имплицитный 302
~ культурный 494
~ личный 494
~ проявление его 498
стереотипами обусловленная тревога 268
стимул аффективный, его роль в восприятии человека 122
страх 240
стремление к индивидуализации 325
стресс 655
~ и выносливость 669
~ и инструментальная помощь 670
~ и обеспечение информацией 670
~ и самооценка 670
~ и социальная поддержка 670
~ и эмоциональное участие 670
~ как причина заболевания 657, 658
~ преодоление (совладание) 663
~ усилия по разрешению проблем 663
~ усилия по регулированию эмоций 663
~ стили преодоления его
~ враждебность 667
~ диспозициональный оптимизм 668
~ избеганис 666
~ сопротивление 667
~ успешность преодоления его 665
субтипизация 283
суждение
~ социальное 58
~ точка зрения наблюдателя 136
~ точность его 135
суждения ковариации 64
схема 74
~ и естественный контекст информации 88
~ и значимость информации 91
~ и первичность информации 90
~ и специфика окружающей обстановки 89
~ использование ее 93
~ личностная 118
~ ролевая 89, 118
~ собственного Я 175
~ структура ее 75
~ образцы 76
~ тенденциозность ее 80
сходство 368
сценарий 74

Т

тела язык 143
теория
~ атрибуции 123
~ взаимозависимости 23, 397
~ выдающейся личности 481
~ группового единомыслия Джейниса 467
~ группового конфликта реалистическая 279
~ групповой конкуренции 281
~ ковариации Келли 127
~ когнитивная 20
~ когнитивного диссонанса 365
~ и установки 216
~ когнитивной
~ реакции 226

~ согласованности и установки 213
~ контакта 307
~ корреспондирующих суждений Джонса и Дэвиса 125
~ личности имплицитная 107
~ научения и установки 211
~ ожидаемой выгоды 226
~ и эффект сходства 371
~ ожидаемых выгод 22
~ оптимального отличия 293
~ планируемого поведения 259
~ построение ее как цель исследования 31
~ привязанности 389
~ принятия решений 22
~ психодинамическая
~ и предрассудок 277
~ равновесия
~ и установки 214
~ реактивного обмена 577
~ реактивности 339
~ самовосприятия 161, 223
~ саморегуляции кибернетическая 181
~ социального доминирования 280
~ социального
~ научения 19, 274
~ обмена 23, 362
~ и оказание помощи 576
~ сравнения 191, 355, 446
~ социальной идентичности 291
~ социокультурная 24
~ справедливости 403
~ среднего уровня 30
~ статусных ожиданий 455
~ треугольник любви 388
техника иллюзорного другого 369
толерантность политическая 708
торможение социальное 440
транссексуал 507
требуемые характеристики 47
тревога, обусловленная стереотипами 268
третьей переменной проблема 38

У

убеждение 230
~ аудитории 714
~ периферийные стимулы 234
~ подверженность ему 244
~ политическое и СМИ 710
убеждений система 727
угроза и изменение установки 220
удовлетворенность 421
уровень сравнения 399
~ для альтернатив 399
успешность, оценка ее и гендер 502
усреднения принцип 115
установка
~ актуализация 722
~ аффективный компонент 208
~ влияние ее 285
~ выраженность ее 254
~ доступность ее 254
~ и гендер, изменения 529
~ и поведение 251
~ ситуационное давление 256
~ изменение ее 248
~ влияние недостаточного оправдания 219
~ спонтанное 249
~ устойчивость 249
~ когнитивный компонент 208
~ обдумывание 256
~ объект ее 257
~ определение ее 208
~ поведенческий компонент 208
~ сила ее 252
~ соответствие поведению 254
~ устойчивость ее 253
установки, касающиеся здоровья, изменение их 653
уступка, специфические приемы провоцирования ее 334
уступчивость 316, 329
уход 432



Ф

фасилитация социальная 439
фемининность 509
феномен
~ группового единомыслия 466
~ зеркального образа 727
~ общей памяти 458
~ сдвига к риску 462
фигура и фон 21
фрустрация
~ как источник гнева 589
~ снижение ее 605
фундаментальная ошибка атрибуции 129

Х

характеристика
~ личностная 374
~ устойчивость ее 108

Ц

цель как фактор влияния на процесс сбора информации 120
ценности личные 474

Ч

человек как социальное животное 352
черта, основная характерная 107
чувство
~ групповой позиции 280
~ личного интереса 281

Ш

шумность как условие восприятия объекта 105

Э

эволюционная социальная психология 28
эвристика
~ доступности 83
~ имитации 84
~ отсчета 88
~ репрезентативности 81
эксперимент в социальной психологии 39
эмоции, распознавание их 138
эмпатия 567
этноцентризм 269
эффект
~ автокинетический 318
~ гомогенности внешней группы 289
~ деиндивидуализации 438
~ деятель–наблюдатель 132
~ ложного согласия 133
~ ложной уникальности 133
~ негативности 114
~ отвлечения внимания 246
~ отражения 190
~ предполагаемого сходства 289
~ предпочтения представителей своей группы 291
~ простого предъявления 366
~ ограничения его 368
~ сбора под знамена 717
~ свидетеля 559
~ социальной лености 438
~ социальной фасилитации 438
~ спящего 249
~ сравнения 190
~ типичности 285

Я

Я
~ взаимозависимое 168
~ возможное 176
~ должное 176
~ идеальное 176
~ независимое 168
~ собственное
~ и культура 204
~ подтверждение его 183
язык тела 142
Я-концепция 157
~ влияние на нее ожиданий 99
~ гендерная 509
~ рабочая 178
~ сложность ее 178
~ точная потребность в ней 183
~ устойчивая потребность в ней 183
яркость как условие восприятия объекта 105

Шелли Е. Тейлор, Летиция А. Пипло, Дэвид О. Сирс
Социальная психология
10-е издание

Перевели с английского Ю. Ахмедова, Е. Виноградова, Б. Ребзуев

Главный редактор	*Е. Строганова*
Заведующий редакцией	*Л. Винокуров*
Руководитель проекта	*И. Карпова*
Научный редактор	*Н. Гришина*
Литературный редактор	*О. Крылова*
Корректор	*М. Рошаль, Л. Комарова*
Верстка	*И. Смарышева*

Лицензия ИД № 05784 от 07.09.01.

Подписано в печать 25.09.03. Формат 70×100/16. Усл. п. л. 61,92.
Тираж 4000 экз. Заказ № 1112.

ООО «Питер Принт». 196105, Санкт-Петербург, ул. Благодатная, д. 67в.

Налоговая льгота – общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2; 953005 – литература учебная.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ФГУП «Печатный двор» им. А. М. Горького
Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15.

Шелли Е. Тейлор — доктор философии (Йельский университет), профессор (Калифорнийский университет). Лауреат премий: Дональда Кемпбелла за выдающийся научный вклад в социальную психологию; за выдающийся научный вклад в психологию здоровья; Американской психологической ассоциации за выдающуюся научную деятельность.

Летиция Э. Пипло — доктор философии (Гарвардский университет), профессор (Калифорнийский университет). Президент Международного общества по изучению межличностных отношений.

Дэвид О. Сирс — доктор философии (Йельский университет), профессор, директор Института исследований в области социальных наук (Калифорнийский университет), член Американской академии гуманитарных и естественных наук, президент Международного общества политической психологии.

«Я не новичок в социальной психологии, но прочла книгу Тейлор, Пипло и Сирса "на одном дыхании"... Мне нравится эта книга. Думаю, что во мне говорит... пристрастность профессионала, в течение многих лет связанного с социальной психологией и уверенного в том, что именно социальная психология является той областью психологической науки, которая во многом определит ее будущее. И может быть, именно эта книга побудит сделать первые профессиональные шаги в этом направлении именно тех молодых ученых, от которых это будущее и зависит.»

Н. В. Гришина, доктор психологических наук, профессор